

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Estudios Sociales y Globales

Doctorado en Estudios Latinoamericanos

El mercado agroalimentario en disputa

**Historia agraria, economía popular, modernización estatal y privatización
encubierta en Ecuador (1850-2017)**

Patric Olivier Hollenstein Müller

Tutora: Liisa Sirkka North Lukkari

Quito, 2021

Trabajo almacenado en el Repositorio Institucional UASB-DIGITAL con licencia Creative Commons 4.0 Internacional		
	Reconocimiento de créditos de la obra	
	No comercial	
	Sin obras derivadas	
Para usar esta obra, deben respetarse los términos de esta licencia		

Cláusula de cesión de derecho de publicación

Yo, Patric Olivier Hollenstein Müller, autor de la tesis intitulada “El mercado agroalimentario en disputa: Historia agraria, economía popular, modernización estatal y privatización encubierta en Ecuador (1850-2017)” mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Doctor en Estudios Latinoamericanos de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto a la Universidad, utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

4 de mayo de 2021

Firma: _____



Resumen

Esta tesis describe y analiza el desarrollo del mercado agroalimentario doméstico en Ecuador entre 1850 y 2017. El objeto de análisis se constituye por el conjunto de relaciones, instituciones y espacios que crean, regulan y organizan el intercambio de alimentos de consumo directo, esto es, frutas y verduras frescas. La presente investigación se distingue del grueso de los estudios que han interpretado los mercados agroalimentarios, así como su organización y transformación a lo largo del tiempo, de acuerdo con una lógica evolucionista o teleológica. Esta tendencia se expresa en dos corrientes teóricas: una, la ortodoxa, donde la esfera de intercambio equivale a un juego de intercambio armónico y eficiente entre actores individuales, y la otra, la de la economía política marxista, donde la esfera de intercambio está regida por leyes de competencia capitalista inmutables. Para la primera corriente, el mercado agroalimentario es conceptualizado como avance de modernización desde las cadenas tradicionales anacrónicas y disfuncionales hasta las cadenas organizadas e integradas al capital agroindustrial o comercial. En la segunda corriente el mercado agroalimentario representa un espacio mercantil más en el que se manifiesta la globalización inmutable de las relaciones sociales de producción y competencia que subordinan, tarde o temprano, a todos y todo a la lógica de acumulación capitalista.

En oposición a estas dos visiones isomorfas, se parte de la idea de que el mercado agroalimentario constituye un campo de disputa, en el cual diversos grupos de actores económicos, con diferentes intereses, racionalidades y estrategias económicas, compiten y cooperan entre sí con el fin de estabilizar su participación en las relaciones de intercambio. En este tejido de relaciones cambiantes, marcadas tanto por la explotación como por la cooperación, los grupos de actores económicos establecen, además, alianzas con el Estado o luchan en contra de sus intervenciones regulativas. De ahí que el mercado no es solamente una construcción social sino política, cuya senda de desarrollo depende de las relaciones de poder históricamente estructuradas y las disputas que se libran en su ámbito.

Esta posición teórica es probada en varios momentos y espacios del mercado agroalimentario doméstico del Ecuador. El primero corresponde al periodo de 1850 a 1960, en el cual se asientan las bases de un desarrollo heterogéneo e irregular de las relaciones de intercambio en los mercados rurales del país. El carácter polimorfo del mercado agroalimentario se expresa tanto en el grado diferenciado de la inclusión/exclusión de

diversos grupos de actores económicos, como en la configuración comercial desigual en el espacio de la Sierra Centro, el área que hoy en día constituye la huerta del país. El segundo momento abarca los años transformativos entre 1960 y 1990. Este periodo se caracteriza por una expansión y reproducción del campo de lucha en forma de mercados urbanos. Estos últimos se convierten en un objeto de debate técnico-político a partir de la década de los setenta del siglo XX. Parte de la problemática de la distribución urbana son los varios intentos del Estado ecuatoriano por sustituir las redes comerciales populares catalogadas como anacrónicas y disfuncionales, por una organización agrocomercial que se ajustaba al proyecto modernizador y desarrollista de aquella época. El tercer momento va desde la década de los ochenta hasta la actualidad. Se analiza el desarrollo de la distribución urbana como resultado de la interacción entre el Estado central, el gobierno municipal y los grupos de comerciantes que operan en los mercados públicos de la ciudad de Quito. El fracaso de las políticas modernizadoras y el debilitamiento de la administración municipal del sistema de mercados públicos de la capital desde finales del siglo XX contribuyeron a un fenómeno que puede ser descrito como privatización encubierta. De manera concomitante, la coyuntura crítica de la década de los ochenta y noventa preparó el camino para la expansión arrolladora de las cadenas de supermercados desde la década de los noventa hasta la actualidad.

Para poder reconstruir la historia social y política del mercado agroalimentario doméstico en el periodo de 1850 en adelante, la tesis se basó en una sistematización exhaustiva de la literatura secundaria. El método usado para el análisis a partir de la segunda mitad del siglo XX es mixto. La información empírica proviene de entrevistas a profundidad y semiestructuradas, estadísticas oficiales, dos encuestas a las comerciantes del Mercado Mayorista de Ambato y los 54 mercados que pertenecen al sistema municipal de Quito, la revisión de documentos oficiales de las décadas del setenta y el ochenta, la sistematización de la legislación nacional y municipal en torno a la regulación de los mercados, la recolección y análisis de la prensa nacional (1980-2017), así como varios periodos de observación directa del funcionamiento de los mercados rurales y urbanos en la provincia de Tungurahua, Loja y la ciudad de Quito.

Palabras clave: mercado agroalimentario doméstico, campo de disputa, políticas públicas, gobierno local, Estado, redes comerciales populares, mercados rurales, mercados públicos urbanos, privatización encubierta, cadenas de supermercados

Para Vera y Paula

Agradecimientos

Escribir estas palabras significa haber llegado a una escala importante en la ruta que decidí explorar hace algunos años. Por tanto, también llegó el momento para agradecer a todas las personas sin las cuales este viaje habría terminado en un abismo o un callejón sin salida o simplemente habría terminado por el cansancio que implicaba conocer de manera suficiente al mundo intricado de los mercados rurales y urbanos de la Sierra ecuatoriana. Desde el inicio conté con guías imprescindibles. Las personas que trabajan en los mercados o venden ahí sus productos aportaron con su enorme conocimiento de la cotidianidad de los mercados agroalimentarios estudiados. Su aporte a la interpretación de la dinámica de estos espacios de intercambio fue fundamental. Pablo Ospina me ayudó a aprender el oficio y el arte del trabajo de campo. Liisa North orientó y alentó el trabajo en un sinnúmero de puntos críticos. Me siento privilegiado haber podido contar con su experiencia académica y sensibilidad humana. También quisiera agradecer a varias personas que han sido compañeros en distintos tiempos y trayectos: a Diego Carrión, Lorena Rodríguez, Iñigo Arrazola, Eric Meyer y Sara Latorre. Agradezco especialmente a Thomas Chiasson-Lebel, por amigo–veci e interlocutor incansable.

De igual manera quisiera agradecer a Myriam Paredes y Stephen Sherwood por haber apoyado esta investigación en un momento crítico. El equipo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador –Nancy Medina, Giovanni Manosalvas y Gustavo Pazmiño– me apoyaron siempre y comprendieron las implicaciones de trabajar y estudiar al mismo tiempo. Luis Herrera, Anahí Macaroff y Ana Rodríguez –miembros de la Red de Saberes– ayudaron a registrar algunas voces e impresiones del paisaje analizado aquí. Luis Herrera ha sido muy generoso en acompañarme, facilitar algunos contactos y poner a disposición algunas fotografías de la cotidianidad de los mercados de Quito.

Mis suegros Nancy Morán y Edgar Guerra siempre estaban prestos a compartir su conocimiento sobre los tiempos remotos de Quito. Sin apoyo incondicional de mis padres, mi hermano y –en especial– mi compañera de vida no habría logrado llegar hasta acá. Muy grandes eran los retos cotidianos, demasiado dependiente he sido de la red de cuidado que han tejido tod@s ell@s, todos los días de nuevo. Finalmente, agradezco a mi hija Vera por haberme aceptado y reconocido de nuevo como padre después de una ausencia demasiado larga.

Tabla de contenidos

Tablas.....	15
Mapas.....	17
Fotografías.....	19
Abreviaturas.....	21
Introducción.....	23
1. El mercado agroalimentario en estudio	24
2. Organización de la tesis	30
3. Aclaraciones complementarias al término mercado agroalimentario	37
Capítulo primero Mercados agroalimentarios: una reseña	43
1. Los mercados agroalimentarios en la historia.....	46
2. El mercado agroalimentario: eslabón olvidado	50
3. Tres aproximaciones teóricas a los mercados rurales	52
4. Estudios de mercados urbanos	73
5. Estudios ecuatorianistas sobre el mercado agroalimentario	80
6. Una lectura general de las teorías del mercado agroalimentario	91
Capítulo segundo Aproximación teórica al mercado agroalimentario doméstico.....	97
1. El mercado agroalimentario como plano isomorfo.....	98
2. Mercado agroalimentario y el marxismo político	104
3. Hacia una economía política institucional del mercado agroalimentario	110
Capítulo tercero Mercados rurales y flujos interregionales en disputa (1850-1960)	119
1. La matriz modular del intercambio agroalimentario decimonónico.....	120
2. La disputa por el intercambio agroalimentario en la Sierra Centro	129
3. El intercambio interregional Sierra-Costa: el auge de los arrieros y las mulas	136
4. El inicio del poder mayorista: ferrocarril y shigeros	140
5. Conclusiones.....	145
Capítulo cuarto Mercados rurales de la Sierra en transición (1960-1980).....	157
1. Producción agrícola, mercado agroalimentarios y consumo urbano	158
2. Las estructuras de poder del “capital comercial”.....	164
3. Organización comercial “desde abajo”	171
4. El mercado rural como campo de disputa comercial	182
5. Conclusiones.....	189

Capítulo quinto El Mercado Mayorista de Ambato e intercambio en Tungurahua.....	193
1. Patrones de producción y comercialización agroalimentaria a partir del 2000	194
2. El mercado mayorista como espacio de relaciones territoriales en disputa.....	203
3. Conclusiones.....	221
Capítulo sexto Mercados rurales, mercados urbanos e historia agraria	223
1. La distribución urbana	224
2. La emergencia de la distribución alimentaria urbana	227
3. Continuidades rural-urbanas	234
4. Conclusiones.....	254
Capítulo séptimo Mercados urbanos y modernización estatal	255
1. Políticas nacionales y mercado agroalimentario.....	255
2. Racionalización y modernización estatista	260
3. La dimensión discursiva de la intervención estatal	264
4. El Programa Nacional de Ferias Libres	268
5. Cemento, modernización estatal y debilitamiento de los mercados urbanos	275
6. Conclusiones.....	287
Capítulo octavo Mercados urbanos: del servicio público a la privatización encubierta .	291
1. Mercados públicos y política local	292
2. La construcción política local del sistema de mercados públicos	295
3. La disputa central.....	331
4. Conclusiones.....	342
Conclusiones.....	345
3.1 Historia social y política del Mercado agroalimentario doméstico	347
3.2 Grupos de actores económicos y estructura social	350
3.3 Espacio físico y espacio social.....	351
3.4 Hacia una profundización del estudio del Mercado agroalimentario doméstico..	352
Obras citadas.....	357
Anexos.....	391
Anexo 1. Aspectos metodológicos.....	391
Anexo 2. El análisis histórico del sistema de mercados públicos.....	401

Figuras

Figura 1. Conexiones mercantiles entre diferentes mercados de la Sierra.	133
Figura 2. Cantidad de mercados en la Sierra ecuatoriana entre 1799 y 1971.....	150
Figura 3. Modelo lineal de la estructura comercial.	182
Figura 4. Relaciones comerciales reales en el intercambio de alimentos perecibles. ..	185
Figura 5. Redes comerciales del MMA y su especialización en alimentos.....	206
Figura 6. Diferenciación interna de la red comercial de la papa en el MMA.	218
Figura 7. Oferta y lugares de abastecimiento de la ENPROVIT (1990).	271
Figura 8. Noticia sobre la “pugna por las ferias libres”.....	284
Figura 9. Mercados municipales en Quito, PIB y población urbana (1945-2019).....	293
Figura 10. Mercados municipales en funcionamiento (1945-2019).....	296
Figura 11. Mercados municipales creados por periodo (1904-2019).....	297
Figura 12. Mercados municipales en funcionamiento y supermercados (1945-2019). 314	
Figura 13. Mercados municipales por tipo de atención.....	319
Figura 14. El MMQ y su entorno construido.....	339
Figura 15. El NMSR y su ubicación en el centro histórico de Quito.	341
Figura 16. Encuesta sobre la dinámica del sistema de mercados de Quito (2019).....	400

Tablas

Tabla 1 Comparación de diferentes aproximaciones teóricas	95
Tabla 2. Habitantes por regiones (1780-1962)	121
Tabla 3. Población urbana en Ecuador (1780-1962)	121
Tabla 4. Grado de intermediación en mercados principales, Sierra Centro	135
Tabla 5. Peso demográfico de las regiones ecuatorianas (1950-2010).....	160
Tabla 6. Población urbana en Ecuador (1962-2010)	161
Tabla 7. Población indígena en provincias de la Sierra ecuatoriana (2001).....	177
Tabla 8. Tipo de comprador por provincia	197
Tabla 9. Descripción de diferentes redes comerciales en el MMA	208
Tabla 10. Historia familiar de comerciantes blanco-mestizas del MMA	213
Tabla 11. Historia familiar de comerciantes blanco-mestizas del MMA	213
Tabla 12. Movimientos de traslado y reubicación de comerciantes.....	232
Tabla 13. Comerciantes de Pichincha por provincia de nacimiento.....	238
Tabla 14. Comerciantes de Pichincha por provincia de residencia y actividad	239
Tabla 15. Personas con tiendas, por provincia de nacimiento.....	239
Tabla 16. Personas con puestos en mercados, por provincia de nacimiento	240
Tabla 17. Distribución de la población indígena en la cadena agroalimentaria	243
Tabla 18. Distribución de emprendimientos comerciales según tipo de actividad	252
Tabla 19. RUC por estrato de personal ocupado, sector comercial agroalimentario ...	252
Tabla 20. Estrato personal ocupado por tipo de comercio	253
Tabla 21. Estrato personal no remunerado por tipo de comercio.....	253
Tabla 22. Promedio de personal remunerado y ocupado.....	254
Tabla 23. Densidad de mercados en la ciudad de Quito (1950-2019).....	309
Tabla 24. Población atendida por tipo de establecimiento comercial, 2003/2015	329

Tabla 25. Temario de las entrevistas sobre el sistema de mercados en Quito.....	394
Tabla 26. Mercados del SMP (2019).....	402
Tabla 27. Mercados del SMP según tipo de comercio (2019).....	402

Mapas

Mapa 1. Mercados serranos fundados hasta 1900.	124
Mapa 2. Mercados en Ecuador fundados en diferentes periodos.	151
Mapa 3. Mercados serranos fundados hasta 1900.	162
Mapa 4. Ubicación de covachas en el pueblo Cariamanga, provincia de Loja.	170
Mapa 5. Espacio comercial en la Sierra en la segunda mitad del siglo XX.	180
Mapa 6. Distribución de las ventas a intermediarios a nivel parroquial.....	198
Mapa 7. Distribución de las ventas directas a consumidores a nivel parroquial.	199
Mapa 8. Distribución de la producción agrícola, por provincia y tamaño de UPA.....	202
Mapa 9. Expansión espacial de la distribución urbana en Quito.....	231

Fotografías

Fotografía 1. Feria en la plaza de San Francisco, Quito (1874).	122
Fotografía 2. Feria en Cuenca, Azuay (1900).	152
Fotografía 3. Feria en Cuenca, Azuay (1920).	153
Fotografía 4. Mercado en Riobamba, Chimborazo (1903).	153
Fotografía 5. Mercado en Riobamba, Chimborazo (1903).	154
Fotografía 6. Feria en Otavalo, Imbabura (1949).	154
Fotografía 7. Protesta indígena en contra del bloqueo étnico-comercial.	215
Fotografía 8. Feria en la Plaza San Francisco, Quito (1903).	228
Fotografía 9. Comerciantes en la avenida 24 de Mayo, Quito (1900).	229
Fotografía 10. Desgranadoras en el Mercado San Roque 1 (2020).	233
Fotografía 11. Desgranadoras en el Mercado San Roque 2 (2020).	234
Fotografía 12. Feria libre La Marín, centro de Quito (1989).	273
Fotografía 13. Feria libre La Marín, centro de Quito (1998).	273
Fotografía 14. Niño que atiende un puesto de venta en una feria.	277
Fotografía 15. Feria libre La Ofelia, norte de la ciudad (2020).	282
Fotografía 16. Evento de organizaciones sociales del sector comercial popular.	287
Fotografía 17. Moncayo buscando su reelección en una visita al NMSR (2019).	325
Fotografía 18. Mercado Calderón y el supermercado Akí (Grupo La Favorita).	330
Fotografía 19. Un puesto del MMQ en el área MMQ2 (2019).	339

Abreviaturas

ACDC	Agencia de Coordinación Distrital de Comercialización
ANT	Teoría actor-red, por sus siglas en inglés
APROCICO	Asociación de Productores de Ciclo Corto de Quevedo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CENEC	Censo Económico Nacional
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CNA	Censo Nacional Agrícola
CPV	Censo de Población y Vivienda
CUCOMITAE	Coordinadora Unitaria de Comerciantes y Minoristas y Trabajadores Autónomos del Ecuador
CWFS	Committee on World Food Security
EMCOM/EMELCOM	Empresa Metropolitana de Comercialización
ENAC	Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización
ENPROVIT	Empresa Nacional de Productos Vitales
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, por sus siglas en inglés
FEDECOMIP	Federación de Comerciantes Minoristas de Pichincha
FMI	Fondo Monetario Internacional
IESS	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
INIAP	Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria
ISI	Industrialización por sustitución de importaciones
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MMA	Mercado Mayorista de Ambato
MMQ	Mercado Mayorista de Quito
MPD	Movimiento Popular Democrático
MUP	Movimiento Unitario Popular
NMSR	Nuevo Mercado San Roque

OMC	Organización Mundial de Comercio
ONG	Organización no gubernamental
PASA	Programa de Ajuste Sectorial Agropecuario
PCML	Partido Comunista Marxista Leninista
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PRONERI	Programa Nacional de Negocios Rurales Inclusivos
SCPM	Superintendencia de Control de Poder de Mercado
SEDRI	Secretaría de Desarrollo Rural Integral
SENDA	Secretaría de Desarrollo Administrativo
SMP	Sistema de mercados públicos
SRI	Servicio de Rentas Internas
UNOCAC	Unión de Organizaciones Campesinas de Los Ríos
UPA	Unidad productiva agrícola

Introducción

A inicios de la década de los ochenta, Antonio Andrade Fajardo, el entonces ministro de Agricultura y Ganadería anunció que el gobierno nacional había dispuesto la instalación de ferias libres¹ en todo el país, con el fin de aliviar la crisis de abastecimiento alimentario que golpeaba la seguridad alimentaria de alrededor de dos millones de habitantes urbanos. Ubicadas en sitios estratégicos, estas ferias libres tenían el objetivo de facilitar las ventas directas de alimentos procesados y frescos entre las propias empresas estatales, los pequeños productores agropecuarios y los consumidores urbanos. Con esta medida, el gobierno nacional buscaba impedir la presencia de una “casta de intermediarios inescrupulosos” (El Comercio 1980f, C12) que trabajaba en los mercados municipales y que –según la lectura oficial– causaban regularmente problemas de especulación, acaparamiento y monopolización en la compraventa de alimentos. En efecto, al final de la primera feria realizada en febrero de 1980 en la capital del país, el ministro de agricultura concluyó que los precios de la feria libre eran un 30% más bajos que los vigentes en los mercados municipales, en aquel entonces la espina vertebral del sistema alimentario de la ciudad.

Desde el inicio, los municipios de Quito y Guayaquil se opusieron a las ferias libres que fueron implementadas de manera recurrente durante la década de los ochenta. En 1983, el alcalde de Quito manifestó que el problema real del abastecimiento alimentario no eran los “intermediarios”, que según la opinión pública operaban desde los mercados municipales. Por el contrario, el alcalde de Quito argumentó, aunque de manera implícita, que el desabastecimiento era el efecto de una crisis agraria que afectaba la producción de alimentos, la cual desencadenó una migración masiva de campesinos e indígenas a la ciudad, en donde se insertaban como vendedores y trabajadores en la comercialización de alimentos, debido a la falta de fuentes de trabajo alternativas. El gobierno local y las organizaciones gremiales de los comerciantes municipales se opusieron también a las ferias libres porque contradecían a la política pública local que buscaba la expansión del sistema de mercados municipales. De hecho, hasta finales de la década de los noventa, las ferias libres afectaron a tal punto el sistema de mercados municipales, que

¹ Ferias libres son mercados periódicos que se realizan en plazas y calles abiertas y donde –por lo general– no rigen todas las regulaciones municipales que aplican para los comerciantes de mercados fijos.

este entró en una crisis irresuelta hasta la actualidad, la cual fue agudizada por el giro neoliberal que, a la vuelta del siglo XXI, se manifestó paulatinamente en la planificación urbana de la ciudad.

Cuatro décadas después, en octubre de 2019, el gobierno de Lenin Moreno enfrentó protestas sociales masivas desencadenadas por la decisión de eliminar el subsidio al diésel. Dado que la profundización de la política de austeridad iba a afectar sobre todo a las economías agrícolas de pequeña escala, las protestas sociales fueron sostenidas durante días por organizaciones indígenas y campesinas de todo el país. Para apaciguar los ánimos y mostrar el compromiso del gobierno nacional con el sector campesino, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) recurrió de nuevo al mecanismo de la feria libre. Aunque llevó el nuevo nombre “De la mata a la mesa”, esta tuvo similitudes asombrosas con la versión de los años 80. Así, el MAG se encargó de transportar a los productores y, durante el evento, el ministro de agricultura aseguró que se iban a fortalecer las ferias en todo el país con el fin de dinamizar a las economías campesinas poco beneficiadas por las políticas estatales durante las últimas décadas. Otro alto funcionario del gobierno manifestó que “la idea de estas ferias es romper una cadena de comercialización que muchas veces es injusta para los productores y también que le afecta al consumidor” (El Telégrafo 2019b). Y nuevamente, el ministro de agricultura estimó el ahorro que generó la feria (35%), una tasa similar a la que señaló el ministro de turno durante la experiencia de ferias libres a inicios de la década de los ochenta (30%). Los dos eventos, cuatro décadas aparte, solo se distinguían en un punto crucial: en 2019, la referencia de la comparación de precios ya no eran los mercados municipales, sino las cadenas de supermercados.

1. El mercado agroalimentario en estudio

Tanto lo sucedido en 1983 como las protestas de 2019 ilustran cómo la organización del intercambio de alimentos depende de las políticas públicas puestas en práctica por diferentes niveles de gobierno —el nacional y el local— y del hecho de que estos niveles no necesariamente coinciden entre sí, ya que defienden sus propios intereses. Al mismo tiempo, los dos momentos muestran también que la organización del intercambio de alimentos depende de la presencia y las estrategias de diferentes grupos de actores económicos que ocupan diferentes tipos de espacios: empresas estatales que buscan intervenir el intercambio de alimentos para fortalecer ciertos modelos de desarrollo económico,

comerciantes que trabajan en los mercados municipales dispersos en todo el territorio urbano, comerciantes y trabajadores informales que buscan aprovechar la implementación de ferias libres pensadas originalmente para la venta directa entre productores y consumidores y, más recientemente, las cadenas de supermercados que se expanden en la ciudad y fuerzan a los demás actores económicos a adoptar sus estrategias. Igual que entre las diferentes entidades estatales, la interacción entre estos diferentes grupos de actores económicos está caracterizada por un proceso de negociación, alianzas y conflictos que se entrecruzan o se alinean parcialmente con las disyuntivas entre las entidades estatales.

Esta red cambiante de relaciones construidas en torno al intercambio de alimentos en Ecuador constituye el mercado agroalimentario doméstico. Esta tesis abre una perspectiva histórica sobre este mercado en torno a las siguientes preguntas: ¿cuáles son los grupos de actores económicos que han intervenido en la organización de este conjunto de relaciones de intercambio? ¿Cuáles son los patrones de intercambio que han emergido? ¿Cómo se expresa y se retroalimenta este patrón de intercambio en el espacio? ¿Qué instituciones han organizado el comercio agroalimentario? ¿Cuáles han sido las estrategias y las políticas públicas que han sido implementadas por diferentes entidades estatales para lograr qué objetivos? Estos aspectos parciales apuntan a una pregunta general: ¿cuál es el proceso de formación y transformación –la senda de desarrollo, en otras palabras– del mercado agroalimentario en Ecuador entre 1850 y 2017?

Una serie de aclaraciones permiten precisar a esta descripción inicial del objeto de estudio. El estudio que se propone aquí se diferencia de dos vertientes de estudios agroalimentarios en términos del mercado agroalimentario como campo sustantivo de investigación. La primera se enfoca en el mercado agroalimentario global y lo estudia mediante conceptos como el “régimen alimentario global” (Burch y Lawrence 2009; Friedman 2005; McMichael 2009; Otero 2013) y fenómenos como la globalización de los sistemas de abastecimiento de frutas y verduras frescas (W. Friedland 1994; W. Friedland y Goodman 1993), las cadenas de mercancías agroalimentarias globales (Dolan y Humphrey 2000; Raikes, Friis Jensen, y Ponte 2000), la influencia de las corporaciones agroindustriales transnacionales (Clapp 2012; Clapp y Fuchs 2009). Un ejemplo particular de las corporaciones agroalimentarias transnacionales son las cadenas de supermercados, ya que estos representan los “impulsores clave del régimen alimentario neoliberal” (Otero 2013, 56), las “nuevas autoridades alimentarias” (Dixon 2007) o las “fuerzas corporativas transnacionales más poderosas en el mundo” (Lawrence y Burch 2007, 1). De acuerdo con esta línea teórica, la “revolución de los supermercados” (Reardon y Hopkins 2006)

consiste en la expansión del modelo supermercado desde su epicentro espaciotemporal – los Estados Unidos de América y Europa de mediados del siglo XX– a otros continentes y regiones planetarias a un ritmo acelerado (Reardon, Timmer, y Berdegú 2008).

La segunda vertiente, en cambio, se ubica en el extremo opuesto de la escala geográfica. El enfoque se centra en “sistemas alimentarios locales”, diferentes formas de “redes alimentarias alternativas” (Goodman, DuPuis, y Goodman 2014; Le Velly y Dufeu 2016; Sherwood, Deaconu, y Paredes 2017), como los mercados campesinos, las canastas, las ferias agroecológicas entre otras; así como la emergencia de “nuevos mercados socialmente arraigados” (Hebinck, Van der Ploeg, y Schneider 2015; Schneider 2016; Schneider, Salvate, y Cassol 2016; Schneider, Van der Ploeg, y Hebinck 2015; Van der Ploeg, Jingzhong, y Schneider 2012). Estas iniciativas han despertado el interés de los estudios agroalimentarios como mecanismo para contrarrestar el poder de las corporaciones agroalimentarias transnacionales, fomentar el desarrollo rural, resaltar el poder de incidencia y responsabilidad de las personas en forjar la alimentación a través de sus decisiones y ofrecer soluciones locales para los problemas de nutrición, salud, daños ambientales que la globalización agroalimentaria ha causado en todas las partes del mundo.

A diferencia de las dos escuelas, esta tesis se centra en una escala geográfica intermedia, así como en actores y prácticas de intercambio diferentes a los del mercado global y de las redes alimentarias alternativas. En efecto, este trabajo estudia mercados o sistemas de comercialización “tradicionales” que operan a escala subnacional y son organizados mayormente por emprendimientos comerciales familiares que conectan la producción campesina, y la de pequeños y medianos agricultores, con los mercados urbanos a través de redes comerciales informales. A pesar del crecimiento vertiginoso de los flujos alimentarios globales, por un lado, y la multiplicación de formas alternativas de intercambio de alimentos, por el otro, estos mercados “tradicionales” representan todavía la fuente principal de alimentos (CWFS 2016; McMichael y Friedman 2007, 307).² Esto significa que una gran parte de las transacciones de alimentos se realizan en territorios, regiones o localidades particulares (CWFS 2016), cuyas estructuras y dinámicas de transformación forman parte del objeto de estudio propuesto aquí. La Campesina identifica bien al

² Los trabajos citados determinan el porcentaje de alimentos que no cruza fronteras entre producción y consumo. Este porcentaje incluye, por tanto, a los alimentos intercambiados en las redes alimentarias alternativas. Sin embargo, en comparación con el peso de la comercialización tradicional, su participación en el consumo nacional todavía es limitada.

conjunto de actores que intervienen en estos “mercados territoriales” (La Via Campesina 2016, 1):

Su organización y gestión puede incorporar un mayor o menor grado de formalidad, pero siempre hay alguna conexión con las autoridades competentes, de modo que no pueden definirse como puramente ‘informales’. Satisfacen la demanda de alimentos en distintas zonas: rurales, periurbanas y urbanas. Implican a otros actores a pequeña escala del territorio: comerciantes, transportistas y procesadores. (La Via Campesina 2016, 2)

El enfoque en los mercados agroalimentarios y sus redes comerciales informales coincide, además, con un tipo particular de alimentos: las frutas y verduras frescas, es decir, los alimentos que son consumidos de manera directa sin haber pasado por un procesamiento intensivo. La decisión por estudiar la agroindustria doméstica se dio simultáneamente a la de delimitar el objeto de estudio a las redes comerciales informales, ya que existe una relación constitutiva entre los campesinos y los pequeños y medianos agricultores que son responsables de producir una gran parte de estos alimentos (CWFS 2016; ETC Group 2009; FAO 2015; cfr. Ricciardi et al. 2018) y de las redes comerciales informales que operan en los mercados domésticos de los países del Sur global. Esto no significa que la agroindustria sea ignorada por completo. El hecho de que el conglomerado de actores productivos y comerciales ha perdido terreno en el sistema alimentario doméstico del Ecuador, frente a la expansión de la agroindustria y de las cadenas de supermercados que arrancó en el periodo de 1970-1990, es parte de la problemática analizada aquí, aunque será abordada solamente de manera indirecta.

Luego de un periodo de intervenciones estatales orientadas hacia la modernización industrial entre 1960 y 1990, este tipo particular de mercados ha sido ignorado por los gobiernos nacionales y locales del Sur global. Al respecto, Nadjirou Sall, representante de una organización de campesinos y productores agrícolas del oeste de África, afirma que

[l]os mercados ‘invisibles’ en los que participa la mayoría de los productores de pequeña escala existen, pero no son captados por los radares. Estos son los mercados a través de los cuales pasa la mayoría de los alimentos, pero que han sido ignorados. Esta es la realidad. (CWFS 2016, 7)

Sin embargo, los radares de los funcionarios estatales que no captaron la relevancia de estos mercados tradicionales no eran los únicos, porque también fueron subestimados por los estudios agroalimentarios. Aunque este argumento será tratado de manera

exhaustiva en el capítulo 1. hay que señalar aquí, de forma introductoria, cómo se ha abordado el análisis del mercado agroalimentario en cuanto a campo de estudio teórico.

Fundamentalmente, el estudio propuesto aquí se centra en los intercambios mercantiles “realmente existentes” (Appendini 2014; Bernstein 1996; Harriss-White 2018; Hewitt de Alcántara 1993b; Mackintosh 1990; Sinha 2020). “Mercados reales” es un término que –en un sentido amplio– abarca un conjunto heterogéneo de estudios que comparten la posición de que la esfera de intercambio es un campo de análisis relevante. Además, en estos trabajos se sostiene que el mercado tiene que ser estudiado en sus propios términos en lugar de asumir que su funcionamiento real coincide ampliamente con modelos abstractos y ahistóricos. En otras palabras, la tesis no se basa en las conceptualizaciones del mercado que parten de la idea de que este constituye un “autómata” (Polanyi 2009, 64), esto es, un mecanismo de cooperación autorregulado e institucionalmente isomorfo que existe fuera del espacio, el tiempo y el “contexto” social y político. Por el contrario, se argumenta que el mercado y sus dinámicas de transformación representan un fenómeno que debe explicarse en sí mismo, o sea, constituye un *explicandum*.

Por consiguiente, la tesis parte de una conceptualización distinta de las de la economía política marxista y la teoría económica ortodoxa y neoinstitucional. Como se mostrará en el capítulo 2, ambas vertientes usan un modelo abstracto y universal del mercado, ya sea en cuanto a la noción del mercado como imperativo o la de competencia capitalista, como la sumatoria del comportamiento racional y maximizador de individuos racionales, el cual se presenta mediado por instituciones igualmente “racionales” o no. En todo caso, en ambas escuelas, el mercado parece funcionar y organizarse de manera independiente con respecto a las relaciones sociales y políticas, y del periodo histórico en el que opera.

Es preciso aclarar que se sostiene que –similar a la economía política marxista–, el mercado representa un poderoso mecanismo de redistribución de la riqueza y, por tanto, una estructura de relaciones de poder. Al definir al mercado como “campo de fuerza” (Bourdieu 2009) se parte de que lo que hay que explicar en torno a los mercados agroalimentarios, no puede ser captado mediante preconcepciones como las “leyes de movimiento del capital” inmutables o la globalización capitalista, sino a través del principio de lucha social y política que se libra en el mercado. Adicionalmente, se critica también que la economía política marxista ha tratado de explicar el desarrollo del mercado agroalimentario de manera unilateral, como si fuera la consecuencia de una determinada organización de la esfera de producción. Estas explicaciones han ignorado la esfera de

intercambio como un campo importante de lucha social (Hebinck, Schneider, y Van der Ploeg 2015, 4).

Por tanto, la senda de desarrollo histórica del mercado agroalimentario es entendida como el resultado de una secuencia de disputas y alianzas sociales y políticas entre un conjunto de actores que buscan estabilizar, reproducir y mejorar su participación en el mercado agroalimentario. La contingencia de este proceso social implica, entre otras cosas, que hay que asignar más peso explicativo a las estrategias económicas colectivas e individuales que se desarrollan en el mercado y que establecen relaciones cambiantes con el Estado. Estas estrategias buscan influir las regulaciones estatales, aunque también es cierto que a menudo se desarrollan al margen de este o sustituyen el poder de regulación estatal mediante la regulación social.³ En este sentido, la propuesta de superar el isomorfismo institucional de la economía política marxista se justifica aún más por el hecho⁴ de que el mercado agroalimentario del Ecuador y de los países del Sur en general suele estar integrado por una diversidad de actores económicos que representan “clases incómodas” (Harriss 1990; Harriss-White 2018) para el análisis marxista: campesinos, campesino-comerciantes, comerciante-productores, entre otros.

De ahí que el análisis del mercado agroalimentario desde la perspectiva propuesta en esta tesis significa también admitir analíticamente la existencia de grupos sociales atípicos para estudiar sus estrategias de reproducción y actuación en el mercado realmente existente. Una comprensión dicotómica de la economía que separa categóricamente la esfera de producción y la de intercambio, además de basarse en una relación causal lineal entre las dos, no ayuda a explicar el mercado agroalimentario como el resultado de la confluencia de estrategias comerciales de alianza y competencia entre diferentes grupos de actores económicos que establecen la relación entre la producción y el consumo de alimentos.

Relacionado con lo anterior, se sostiene que el proceso histórico del mercado agroalimentario no puede ser conceptualizado como la mera evolución desde formas tradicionales hacia formas modernas de la cadena alimentaria (McCullough, Pingali, y Stamoulis 2008, cap. 1). Si bien se advierte que esta evolución no es precisamente lineal

³ Véase la literatura sobre redes alimentarias alternativas.

⁴ En principio, este hecho debe ser establecido primero en términos analíticos y empíricos. Por el momento, el punto de partida teórico consiste en la decisión de no tratar a diversas manifestaciones de la organización económica –que no se dejan reducir a la relación entre las clases polares de trabajadores y capitalistas– como expresión de la producción o intercambio simple de mercancías (véase Harriss-White 2018).

(McCullough, Pingali, y Stamoulis 2008, 4), no se ha estudiado a los estados híbridos que una evolución real implicaría, ni cuáles son los procesos que impiden la transición más completa de una etapa hacia otra. Pese a las advertencias, por el contrario, a menudo se manifiesta, aunque de manera implícita, una “perspectiva teleológica de la transición económica” (Abrahams 2009, 119) de los sistemas alimentarios. Un fenómeno ampliamente estudiado desde esta perspectiva es la “revolución” de las cadenas de supermercados en los países del Sur global. En lugar de tomar en serio la analogía, la expansión a menudo es conceptualizada como “marea” impulsada por variables de corte tecnológico, sociodemográfico o macroeconómico que determinan el desarrollo del mercado agroalimentario (Reardon, Timmer, y Berdegú 2008; Reardon y Berdegú 2002).

Aunque la influencia de factores demográficos y tecnológicos es poco controversial, su combinación con el modelo ortodoxo del mercado agroalimentario (evolucionista y eficientista) es insatisfactorio. Sus limitaciones se derivan del hecho de que esta perspectiva analítica no permite captar una serie de procesos sociales y políticos que convierten al desarrollo de la distribución urbana en un fenómeno desigual, abigarrado y, sobre todo, en un objeto de disputa entre diferentes entidades estatales nacionales y locales, los comerciantes populares y el sector privado, ese último representado, sobre todo, por las cadenas de supermercados.

En resumen, esta tesis busca estudiar procesos de transformación “incompletos” y “atascados” en una red de relaciones de poder entre grupos de actores económicos. En concreto, este trabajo versa sobre el mercado agroalimentario realmente existente: una esfera de intercambio de mercancías que se construye mediante la interacción recurrente entre productores, comerciantes, consumidores y el Estado. Como tal, el mercado agroalimentario representa un mundo laberíntico de estados “híbridos”, no una esfera “que aparece en la superficie” y que —a pesar de “ruidosa”— está “a la vista de todos” (Marx [1867] 2015, 160).

2. Organización de la tesis

La tesis está organizada en nueve partes. El capítulo 1 reseña la literatura existente sobre el mercado agroalimentario. El punto de partida es la pregunta de por qué hay un número relativamente limitado de estudios sobre mercados “realmente existentes”. Luego se sistematiza la literatura relevante de tres campos de investigación empírica: los

mercados y los sistemas de comercialización rurales, los mercados y la distribución urbanos y, finalmente, el mercado agroalimentario doméstico ecuatoriano.

El campo de estudios empíricos sobre los mercados y sistemas de comercialización rurales abarca tres grupos de teorías. El primer grupo de teorías consiste en lo que se podría llamar la “escuela de los mercados de granos” del subcontinente indio que surgió a partir de la década de los setenta y tuvo vigencia hasta inicios de la década de los noventa. Según estos estudios, el mercado es un campo de lucha entre diferentes clases rurales, tales como productores, comerciantes y procesadores. Si bien recoge una serie de interrogantes planteadas en esta tesis, esta escuela se caracteriza por dos limitaciones. Por un lado, no ha sido desarrollada más allá de su periodo de auge a finales del siglo XX, aunque existen dos excepciones recientes (Harriss-White 2018; Sinha 2020). Por el otro lado, los trabajos se han concentrado en la comercialización rural, por lo cual es menos útil para comprender la interrelación entre la configuración y funcionamiento de mercados rurales y urbanos.

El segundo grupo de teorías busca llenar el vacío que trae consigo la concentración en el eslabón del intercambio rural, al proponer un enfoque sobre la mercancía que se mueve a lo largo de una cadena o secuencia de diferentes eslabones o nodos entre la producción y el consumo. El objeto de interés de estos estudios es la naturaleza y estructura de las relaciones entre los diferentes elementos de la cadena que permite a determinados actores o empresas influir en el comportamiento de los demás actores entre los dos polos extremos: la producción (hacia arriba en la cadena) y el consumo (hacia abajo en la cadena). La conceptualización del mercado en cuanto a su organización vertical se denomina “estructura de gobernanza”.

El aporte a la presente investigación es evidente, pues permite establecer un puente entre mercados rurales, ubicados social y espacialmente cerca de la esfera de producción, y los mercados urbanos, próximos al mundo de la distribución y el consumo de alimentos. Sin embargo, aquí se muestra una limitación importante: dado que la literatura se preocupa por la cadena de mercancía, los procesos institucionales, políticos y sociales que se entrecruzan con esta cadena en sentido “horizontal” suelen ser ignorados. Para esta tesis ello es una desventaja, ya que se busca enfocar la dinámica del campo de lucha justamente a través del lente de los procesos sociales y no las características de las mercancías.

El tercer grupo de teorías abarca los estudios basados en la teoría de actor red (ANT, por sus siglas en inglés). Este grupo tiene similitudes con el anterior por adoptar

un lenguaje relacional similar al de la cadena, aunque la analogía geométrica en este caso es la red. Sin embargo, los estudios inscritos en la ANT rompen, además, con el antropocentrismo al permitir también actantes no humanos, por lo cual, en sentido, estricto, las redes que organizan los mercados agroalimentarios son ontológicamente mixtas. La ventaja de los estudios de ANT es que prescinden de todas las preconcepciones presentes en los otros grupos de estudios (por ejemplo, de las estructuras de gobernanza que regulan la interacción entre actores presentes a lo largo de una cadena, del campo de lucha entre clases sociales). Esta aproximación ingenua al mercado agroalimentario permite identificar con mayor rigurosidad a una diversidad de actores económicos, cuya existencia ha sido opacada en otras aproximaciones teóricas.

En suma, la sistematización de las teorías presentes en este primer campo de estudio empírico (los mercados rurales), permitió establecer el horizonte teórico y que consiste en la tipología teórica tripartida presentada hasta aquí. Debido al enfoque de este trabajo en mercados rurales y urbanos, se completa la revisión de la literatura en dos campos de estudio empíricos adicionales: los mercados y la distribución urbanos de alimentos y el mercado agroalimentario doméstico ecuatoriano.

Sobre esta base, el capítulo 2 critica las teorías que tratan al mercado como “plano isomorfo” (Lie 1997, 342) que, excepto los tres grupos identificados anteriormente, han dominado la conceptualización del mercado en el campo de los estudios agroalimentarios. La crítica del isomorfismo aplica tanto a la teoría económica ortodoxa, como la marxista. Un primer argumento de este capítulo es que para estudiar el mercado agroalimentario en sus propios términos habría que adoptar conceptos que permitan identificar y analizar los procesos políticos que influyen en la emergencia, la estabilización y la transformación de estos mercados. Aun si este principio es resaltado por el marxismo político en cuanto al surgimiento del capitalismo como resultado de la lucha de clases (y no como expresión de la expansión de un esencialismo comercial), se sostiene que este principio ha sido abandonado por la corriente crítica de los estudios agroalimentarios.

En la segunda parte se presentan los elementos conceptuales que concretizan las interrogantes formuladas al comienzo de la introducción. Son tres los aspectos que se destacan desde la perspectiva adoptada en este trabajo: i) la estructura social entendida como la acumulación de las relaciones sociales entre diferentes grupos sociales, cuyas estrategias comerciales se diferencian, de manera homóloga, de las posiciones diferenciadas que ocupan en el espacio social y geográfico, ii) la heterogeneidad y contingencia multidimensional de los arreglos de intercambio mercantil que depende sobre todo de las

relaciones de poder e influencia entre los diferentes actores que operan en el mercado, iii) las diferentes fuentes de regulación del intercambio que no son establecidas solamente por el Estado, sino también por los mismos grupos que operan en el mercado agroalimentario, a menudo llenando los vacíos regulativos que no pudieron llenar ni el Estado central ni el local.

Los capítulos 3 y 4 analizan el desarrollo del mercado agroalimentario desde mediados del siglo XIX hasta 1980. La descripción de los dos capítulos se basa en literatura secundaria que es interpretada a la luz de las interrogantes planteadas aquí. El capítulo 3 abarca el periodo de 1850 a 1960 y describe el surgimiento de un sistema de mercados integrado hacia finales del siglo XIX, el cual se concentró en la Sierra ecuatoriana, así como diferentes constelaciones de este sistema hasta la década del sesenta. La configuración comercial desigual de la Sierra Centro es el foco de análisis para este periodo. Con base en ello, el resto de los capítulos buscan profundizar el argumento de cómo la esfera de producción y la esfera de intercambio se constituyen e influyen mutuamente. Lo que muestra este capítulo, además, es que la sociología rural ecuatorianista ha restado importancia de manera injustificada a la participación de las comunidades indígenas. Si bien estas fueron sometidas al régimen de hacienda en amplias zonas de la Sierra, los estudios urbanos de Quito muestran, por ejemplo, cómo en ciertos momentos y espacios – aunque de manera heterogénea–, los mercados agroalimentarios estuvieron poblados, sobre todo, por campesinos indígenas de comunidades libres.

Se sostiene que el argumento de que los mercados y ferias se expandían hacia las comunidades indígenas de la Sierra debe ser matizado en varios sentidos. Los mercados agroalimentarios no fueron espacios dominados por la élite agraria, esto es, los hacendados serranos. Si bien estos tuvieron un acceso tendencialmente privilegiado a los circuitos comerciales, estuvieron lejos de dominar el intercambio local e interregional. En este capítulo se concluye, por tanto, que los mercados agroalimentarios como sitios de intercambio de la producción agrícola para consumo directo han sido desde siempre espacios de confluencia masiva de actores económicos populares. Como mínimo, los mercados agroalimentarios eran un espacio económico altamente disputado entre diferentes grupos sociales y no un baluarte del poder terrateniente. Ello implica también que la inserción comercial no significó solamente un mecanismo de explotación de las comunidades campesino-indígena, por lo demás ajenas y desinteresadas en el comercio mercantil, sino un campo de lucha en el que estas mismas comunidades buscaban afianzar su presencia y, al mismo tiempo, mejorar sus condiciones de participación. En otras palabras, se concluye

que la idea de que los pueblos campesino-indígenas “eran y son resistentes a la participación en circuitos comerciales” (Harris 1995, 352) es una generalización insostenible en la historia del mercado agroalimentario ecuatoriano (véase Larson, Harris, y Tandeter 1995). Tassi (2017) muestra, además, que los pueblos indígenas de la región andina no son figurantes pasivos en la globalización del mercado capitalista.

El capítulo 4 estudia las diferentes constelaciones del intercambio mercantil tal como surgió entre 1960 y 1980. El proceso que marcó la constelación del mercado agroalimentario en las dos décadas era el fin del régimen de hacienda decretado en la ley de reforma agraria de 1964 y sus legados ramificados en cuanto a la organización de la esfera de intercambio. A lo largo de este capítulo, se identifican tres tipos de constelaciones comerciales. La primera de ella representa la regla, y consiste en el intercambio desigual entre comunidades campesino-indígenas y grupos de blanco-mestizos pueblerinos, quienes se encargaron de profundizar la relación comercial entre los territorios rurales de producción de alimentos y los mercados urbanos en crecimiento. La segunda constelación da cuenta de estrategias individuales y a menudo fracasadas de romper el “bloqueo étnico comercial” (D. Carrión 2011, 213) que caracterizaba la primera constelación. La tercera constelación, en cambio, corresponde a aquellos territorios rurales como Tungurahua en los que, por una configuración territorial e histórica particular, arraigada en los procesos sociales y políticos de finales del siglo XIX, emergieron dinámicas de producción y de comercio agroalimentarios radicalmente diferentes y caracterizadas por una apertura e integración comercial excepcionales, de parte de las comunidades campesinas y de grupos de pequeños y medianos agricultores.

Los mercados mayoristas jugaron un papel central en estas configuraciones territoriales. La construcción e implementación de estos espacios fue impulsada a partir de la década de los setenta, por los gobiernos municipales y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés). El estudio de caso del Mercado Mayorista de Ambato (MMA), abordado en el capítulo 5, permite analizar más detenidamente el esquema de las diferentes estrategias comerciales descritas en el capítulo anterior. El aspecto central del análisis aborda la construcción desigual de las relaciones de intercambio territoriales, según los grupos sociales que en estas participen. Lo que se puede desprender de la organización interna del Mercado Mayorista, que, dicho sea de paso, refleja la organización territorial más amplia, es que las relaciones de intercambio rurales fueron construidas sobre un universo social heterogéneo, en términos

de identidades étnicas, de género y de la posición socioeconómica de los actores económicos.

Otro aspecto que es preciso destacar es la relativa debilidad del gobierno municipal al momento de imponer un orden técnico en el espacio del MMA. En lugar de ajustarse y diluirse en una lógica técnica del acopio de alimentos a gran escala, la organización interna del mercado y las relaciones territoriales que los comerciantes tejen dan cuenta, por el contrario, de la persistencia de prácticas y formas de regulación propias de las redes comerciales populares que dominan el intercambio agroalimentario desde tiempos inmemoriales.

A mediados del siglo XX —a raíz de cambios demográficos y a partir de la década de los setenta y a raíz de cambios en el papel del Estado— la comercialización agroalimentaria se constituyó en un objeto de debate político-técnico. La pregunta fundamental que subyacía a la problemática y a la disputa político-económica correspondiente fue qué actor económico estatal o privado, era el más apropiado para (re)organizar y operar la cadena alimentaria ante los retos que se presentaron como consecuencias de las transformaciones en la producción agrícola y el consumo urbano. Un lugar privilegiado para estudiar el desarrollo del mercado agroalimentario doméstico a partir de aquel periodo es la distribución urbana de alimentos. Desde esta perspectiva, el capítulo 6 sirve como eslabón entre los capítulos que giran en torno al ámbito rural y los capítulos que se enfocan en el ámbito urbano del mercado agroalimentario ecuatoriano. En la primera parte se describe cómo la distribución urbana emergió y se constituyó en un objeto de disputa que prolongaba las luchas en los mercados rurales en términos espaciales y sociales. Es por eso que en la segunda parte del capítulo se sostiene que existe una relación estrecha y una estructura homóloga entre mercados rurales y mercados urbanos. Se describe cómo la historia agraria del país influyó en la organización de los mercados en los territorios rurales y urbano de Quito.

El capítulo 7 analiza la coyuntura crítica de 1972 a 1991, periodo en el cual el Estado ecuatoriano buscó modernizar la comercialización agroalimentaria con el fin de crear sinergias entre el sector agrícola y las políticas de industrialización por sustitución de importación (ISI). En su afán de modernizar e industrializar la economía, el gobierno nacional consideró anacrónico y disfuncional el sistema de comercialización tradicional, el cual estaba formado, en gran parte, por redes comerciales populares, tal como fueron descritas en los dos capítulos anteriores. De ahí que, la interpretación dominante de la sociología rural ecuatoriana, en cuanto a la exclusión de las economías campesino-

indígenas del apoyo estatal ha sido incompleta, pues el Estado tampoco fomentó las prácticas comerciales de estas economías rurales de pequeña escala. Por el contrario, las empresas estatales de comercialización y las ferias libres, impulsadas por el gobierno nacional, buscaron eliminar a los “intermediarios” del comercio agroalimentario. El trasfondo de esta estrategia consistió en los problemas estructurales irresueltos que convirtieron la crisis agraria del país en un fenómeno persistente. La batalla que libró el Estado ecuatoriano contra las redes comerciales populares, compuestas por un sinnúmero de migrantes campesinos e indígenas, no implicó nada más que el gobierno nacional combatía las manifestaciones urbanas de sus políticas agrarias fallidas. El capítulo da cuenta, además, de cómo diferentes niveles de gobierno y diversos grupos de actores económicos lucharon por organizar la distribución urbana de alimentos de acuerdo con sus intereses.

El capítulo 8 somete al análisis el proceso de emergencia, expansión y declive del sistema de mercados de la ciudad de Quito. A diferencia de las interpretaciones lineales y teleológicas, en este capítulo se sostiene, en combinación con el anterior, que el proceso de lucha social y política constituye el mecanismo central en las dinámicas del mercado agroalimentario. Esta conclusión se basa en la identificación y descripción de seis periodos históricos particulares en cuanto a la constelación de las relaciones de poder entre los diferentes grupos de actores comerciales y el Estado nacional/local. En concreto, el capítulo analiza cómo el sistema de mercados públicos se expandió durante la década de los ochenta a raíz de políticas municipales basadas en la idea de que los mercados municipales representan un servicio público central para organizar al territorio de la ciudad. Posteriormente, debido a la creciente manifestación de los efectos de la política nacional en forma de ferias libre, así como el giro neoliberal en las políticas macroeconómicas, se argumenta que el mercado urbano en cuanto servicio público entró en crisis. Se sostiene que el proceso de debilitamiento del sistema de mercados públicos y la rápida expansión de las cadenas de supermercados en las últimas tres décadas puede describirse como “privatización encubierta”: el fortalecimiento de los actores comerciales que actúan fuera del control y la administración municipal del espacio comercial público.

Finalmente, las Conclusiones cierran la tesis al sistematizar los hallazgos principales, relacionarlos con los diferentes puntos y argumentos teóricos hechos en los primeros dos capítulos. Para cerrar, se presentan cuatro campos de investigación sustantivos que podrían completar, profundizar, pero también matizar los hallazgos presentados en esta tesis.

La estrategia metodológica aplicada en la recolección de los datos empíricos se describe en el anexo 1. Aquí cabe señalar que la tesis usó diferentes técnicas de investigación para poder reconstruir la historia social y política del mercado agroalimentario doméstico en el periodo de 1850 a 2017. En la parte histórica, la tesis se basó en una revisión exhaustiva de la literatura secundaria. El método usado para el análisis a partir de la segunda mitad del siglo XX es mixto. La información empírica proviene de entrevistas a profundidad y semiestructuradas, estadísticas oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), dos encuestas realizadas por el autor en el marco de esta tesis (una a las comerciantes del Mercado Mayorista de Ambato y otra a las presidentas de 54 mercados que pertenecen al sistema municipal de Quito). También se revisaron los documentos de la década de 1970 y 1980 elaborados por Ministerio de Agricultura (MAG), el gobierno nacional y de organismos internacionales como la FAO y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). La sistematización de la legislación nacional y municipal en torno a la regulación de los mercados, la recolección y análisis de la prensa nacional (1980-2017) complementaron la narrativa histórica. Finalmente, varios periodos de observación directa de los mercados rurales y urbanos en la provincia de Tungurahua, Loja y la ciudad de Quito fueron fundamentales para la comprensión del funcionamiento del comercio agroalimentario.

3. Aclaraciones complementarias al término mercado agroalimentario

Cabe aclarar el uso poco ortodoxo de algunos términos en esta tesis. El primer término es el campo o mercado agroalimentario. En términos generales, el idioma da cuenta de una transición desde los estudios rurales y la sociología rural como conceptos paraguas hacia los estudios agroalimentarios. En Ecuador, la sociología rural –prácticamente a solas– es la disciplina que ha estudiado la problemática agraria en sus diferentes acepciones, desde los propios inicios de las ciencias sociales modernas en el país (véase M. Chiriboga 1988). Sin embargo, se podría argumentar que últimamente la cuestión agraria se ha convertido en una cuestión alimentaria que ha interesado a otras disciplinas.⁵

⁵ Los estudios agroalimentarios contemporáneos son el resultado de una serie de coyunturas metateóricas. Para una revisión histórica y visión general del campo puede consultarse a Bernstein y Byres (2001), Buttel (2001, 1997), Buttel, Larson y Gillespie (1990), Edelman (2016), Akram-Lodhi y Kay (2010; 2010b, 2010a), Bonanno y Busch (2016), Goodman y Watts (1997), Fairbairn et al. (2014), Fairbairn et al. (2014), Friedland, Atkins y Bowler (2001), Hillyard (2007), Carolan (2012). Una de las pocas obras disponibles en español es la de Guzmán (2006), cuyo aporte sufre considerablemente por su edición descuidada. Todavía está pendiente elaborar la historia de los estudios agroalimentarios en Latinoamérica

Hay que considerar dos tendencias en la renovación de los estudios de la problemática agraria. La primera es la diversificación de las perspectivas teóricas en los estudios rurales. La segunda es la extensión (vertical) de la cuestión agraria hacia aspectos que atañen la distribución, el consumo y el desperdicio de alimentos, para nombrar solamente algunos de los aspectos novedosos. Desde este punto de vista, el término estudios agroalimentarios parece más apropiado. De manera similar, el término mercado agroalimentario se refiere implícitamente a las relaciones de intercambio a lo largo de toda la cadena alimentaria, las cuales incluyen a la producción, la distribución y el consumo de alimentos. Cuando se refiere al mercado agroalimentario, se busca subrayar, por tanto, la interdependencia indisoluble entre la producción y la comercialización. (El autor se disculpa de antemano por la pesadez estilística de estas decisiones terminológicas).

El segundo concepto es el de mercado. Aquí, el problema es lingüístico y conceptual a la vez. A diferencia del inglés, el castellano no dispone de una diferencia terminológica elegante entre el principio de mercado (*market*), el cual se refiere a la determinación de precios por medio del mecanismo de la oferta y la demanda, y el mercado como un lugar físico de intercambio (*marketplace*).⁶ El problema conceptual es que los dos términos han sido vistos como descripciones de fenómenos radicalmente diferentes e incluso opuestos entre sí (Neale 1971, 366; Shanin 1973, 74; Slater y Tonkiss 2001, 9). Algunos aspectos de esta diferencia han sido abordados exhaustivamente en el debate entre la escuela substantivista y la formalista de la antropología económica (véase Godelier 1974; Çalışkan y Callon 2009; Wilk y Cliggett 2007). Lo que hay que aclarar aquí es a qué mercado se refiere en esta investigación.

De la que explicación anterior se puede intuir que la noción del mercado adoptada en la escritura de esta tesis es la del lugar específico de intercambio, tales como, por ejemplo, el MMA, el Mercado San Roque de Quito, etc. Ferias libres, tiendas especializadas en frutas y verduras frescas, y los supermercados pueden ser abordados utilizando esta noción, aunque con diferencias profundas en cuanto a su funcionamiento. A pesar de esta amplitud, el ejemplo por excelencia es el mercado público regulado por un gobierno local (Polanyi [1957] 2012, 109; Slater y Tonkiss 2001, 11). Otra interpretación compatible con el *marketplace* son las redes o sistemas de mercados que emergen como

o el Sur global, su autonomía y recepción de los debates de cuño europeo y norteamericano. Para el caso ecuatoriano puede consultarse a Chiriboga (1988), Martínez (2000) y Bretón y Sastre (2017).

⁶ Construcciones como “plaza de(l) mercado” para referirnos al segundo significado son poco satisfactorias, dado que la palabra plaza es demasiado específica en comparación con *place*, término que se traduciría mejor como lugar o sitio.

resultado de los flujos de alimentos y personas y que fueron analizados por geógrafos y antropólogos (C. Smith 1974; Malinowski y De la Fuente [1957] 2011; Mintz 1959; Plattner 1989; Skinner 1965a, 1965b, 1965c). Además, todos estos sentidos son interpretaciones compatibles con el término del mercado doméstico o mercado nacional. Braudel expresa esta idea así: “[n]inguna ciudad está sin su mercado y no puede haber mercados regionales o nacionales sin ciudades” (Braudel 1992, 481). Sin embargo, para evitar posibles confusiones, se usa puntualmente la palabra Mercado con mayúscula (Mercado agroalimentario) para identificar el mercado doméstico.

Cabe advertir aquí dos particularidades de esta tesis. La primera se debe a la omisión de analizar precios de mercado, lo cual puede parecer sorprendente para una tesis que lleva el término mercado en su título. La decisión se debe a la priorización de la interacción histórica entre diferentes grupos sociales que participan en el mercado de alimentos. Si bien esta interacción puede ser analizada a través de precios relativos (márgenes de ganancia, etc.), estos no representan la única ni, necesariamente, la mejor entrada al estudio del Mercado agroalimentario ecuatoriano.⁷ En este sentido, hay que considerar que el precio representa una relación social que, por definición, implica la existencia de por lo menos dos actores económicos o, en el lenguaje preferido aquí, dos grupos de actores económicos. La existencia misma de estos grupos de actores económicos es una cuestión que ha recibido casi ninguna atención de parte de los investigadores. Simplemente se asume su existencia en lugar de estudiar sus estrategias individuales (“microeconómicas”) y colectivas de reproducción y estabilización del mercado en cuanto a espacio de intercambio inherentemente inestable.

Por tanto, no basar el análisis en los precios se explica por la relevancia que se da a comprender primero la estructura social del mercado agroalimentario, la cual consiste

⁷ Por ejemplo, durante la investigación quedó claro que existe una serie de dificultades metodológicas al momento de estudiar los precios que las investigaciones anteriores han resuelto de manera insatisfactoria. La principal consistía en la poca o nula consideración de los costes en los que incurren los comerciantes populares. Como resultado, en los estudios de décadas anteriores se identificaron regularmente márgenes de ganancia muy elevados, sobre todo en aquellos realizados durante la década de los ochenta. Así, los costes de operación de los emprendimientos nunca fueron tratados de manera sistemática. Hay que destacar sobre todo la necesidad de incorporar en los costes i) el trabajo, realizado a menudo por múltiples miembros familiares no remunerados durante jornadas largas de trabajo nocturno y matutino, ii) los costes de transporte, iii) los intereses que tienen que pagar para tener acceso a capital comercial. Este análisis debe ser completado por una observación durante tiempo prolongado, ya que los márgenes de ganancia elevados de un día no representan solamente una ganancia, sino también una compensación de las pérdidas, a veces jugosas, obtenidas en otros momentos. En pocas palabras, al menos de que se considere una contabilidad completa, que tome en cuenta el tiempo prolongado de la operación de un emprendimiento comercial familiar, poco se puede interpretar de manera acertada sobre los precios relativos a lo largo de la cadena alimentaria.

en la interacción entre diferentes grupos de actores económicos, incrustada en un contexto social, político y culturalmente construido, y que se manifiesta en la estructura más amplia del mercado como campo de fuerza. Desde este punto de vista, los precios tanto en términos absolutos como relativos (márgenes de ganancia o pérdida) son un punto de entrada alternativo, pero insuficiente si no se analiza la propia estructura social que vuelve al mercado agroalimentario operativo. Caso contrario, el análisis de precios cae en un vacío interpretativo insalvable, pues como lo expresaba Bourdieu (2003) “no son los precios los que hacen todo, sino el todo [esto es, la estructura del campo] el que hace los precios” (225).⁸

La segunda particularidad es que se critica la separación categórica de las dos nociones de mercado referenciadas anteriormente, lo cual no es nada más que otra faceta de la crítica al mercado en cuanto a espacio institucionalmente isomorfo. Aquí solo cabe señalar lo siguiente. La distinción no se libera del todo de una lógica teleológica de la evolución económica de formas primitivas hacia formas modernas y superiores. Así, la asignación del mercado físico como elemento de la economía campesina y el mercado como principio de coordinación propio de las sociedades industriales modernas –tal como lo hace Shanin (1973)– es problemática. También es disputable suponer que el principio de oferta y demanda puede funcionar sin considerar estos dos componentes como un proceso social concreto y en una red de espacios concretos. El problema conceptual se impone cuando los datos empíricos indican que lo uno no puede funcionar sin lo otro. Un buen ejemplo de que la abstracción que subyace al mercado en cuanto a principio es una limitación puede constarse en la manera en que el gobierno municipal de Quito justificó la construcción del Mercado Mayorista a inicios de la década de los ochenta. El argumento era que en la ciudad los precios presentaban una gran disparidad entre los diferentes mercados, lo cual dificultaba crear un entorno de intercambio transparente y con menos oscilaciones de precios. Esta afirmación suponía que el mecanismo de oferta y demanda no funcionaba correctamente, porque la organización social y espacial de los múltiples flujos de abastecimiento descentralizados y fragmentados no lo permitía. Para superar esta imperfección, se sostenía la necesidad de canalizar todos los flujos de alimentos

⁸ Cabe señalar para las lectoras interesadas la cita completa de la crítica de Bourdieu al análisis fijado en los precios: “[l]a teoría del campo se opone así a la visión atomista y mecanicista que hipostasía el efecto del precio y que, como la física newtoniana, reduce a los agentes (accionistas, gerentes o empresas) a puntos materiales intercambiables cuyas preferencias, inscriptas en una función de utilidad exógena e incluso, en la variante más extrema (formulada especialmente por Gary Becker), inmutable, determinan las acciones de manera mecánica” (Bourdieu 2003, 225).

a través de un solo mercado, el Mercado Mayorista de Quito, para garantizar que la oferta y la demanda pudieran ser agregados más fácilmente y producir precios de mercado más “confiables”. Esta medida pareciera asumir que un principio tan universal como la oferta y la demanda, no puede prescindir en cualquier mercado de su base espacial y social.

Capítulo primero

Mercados agroalimentarios: una reseña

El principal objeto de estudio de la tesis es el conjunto de transacciones mercantiles domésticas del Ecuador que conecta por medio de diversos grupos de actores comerciales a los productores de alimentos frescos con quienes consumen estos productos. Es por medio de esta definición sustantiva que se seleccionó la literatura y se organizó su discusión. Para iniciar, hay que señalar algunas particularidades que influyen en la sistematización de la literatura pertinente. La primera consiste en el hallazgo de que el tipo particular de mercado que se estudia aquí –doméstico, de alimentos frescos, centrado en grupos de actores comerciales, muchos de ellos informales, y ubicado en un país del Sur global– ha sido considerado solamente de manera marginal por los estudios agroalimentarios en comparación con el número de estudios sobre los mercados agroalimentarios en general. El interés de la academia en este tipo de mercado se ha concentrado, además, en coyunturas políticas y teóricas particulares como el auge de los estudios campesinos en la segunda mitad del siglo XX (Edelman 2016) y el periodo de transición entre el auge del modelo de desarrollo endógeno⁹ y su eliminación por medio de los programas de ajuste estructural exigidos por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Durante la década de los noventa y bajo la influencia del credo neoliberal, el interés en la organización de los mercados agroalimentarios domésticos se desvaneció.

El segundo problema tiene relación con el hallazgo de que la mayoría de las teorías sobre el mercado agroalimentario han sido importadas de otras disciplinas como, por ejemplo, la economía política marxista, la teoría económica convencional y, más recientemente, las perspectivas posestructuralistas. Como resultado, las aproximaciones al mercado agroalimentario en los estudios agroalimentarios son muy diversas, se nutren de metateorías diferentes y corresponden a diferentes coyunturas históricas de los estudios agroalimentarios.¹⁰ Este es un punto ya indicado por Goodman y Watts (1997), cuando señalan que los cambios y tendencias en los sistemas de suministro de alimentos a

⁹ Se refiere al modelo de la industrialización por sustitución de importaciones que en la región latinoamericana fue impulsado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). FitzGerald (1998) y Ocampo (1998) ofrecen una revisión histórica de las teorías y políticas de la CEPAL.

¹⁰ Solo en casos excepcionales los estudios agroalimentarios han sido la cuna de propuestas teóricas endógenas para estudiar el mercado (W. Friedland 2001, véase 1984).

menudo son reivindicados como prueba por teorías rivales provenientes de otros campos. Parecería que el concepto de mercado es un caso paradigmático de ello. De hecho, es evidente que no puede haber una teoría del mercado agroalimentario sin una teoría del mercado en general.

Finalmente, se halló una fuerte fragmentación de la literatura de acuerdo con el tipo de sitio de intercambio mercantil estudiado. Un primer grupo de estudios se enfoca en la comercialización rural de alimentos (de aquí en adelante mercados rurales). Durante los años 1970-1980, el objetivo de estos trabajos fue entender diferentes constelaciones o sistemas de mercados rurales en los territorios de producción de los alimentos. A partir del 2000, la perspectiva sistémica fue desplazada por la cuestión del acceso (individual) a las cadenas alimentarias como los supermercados por parte de las unidades de producción agropecuarias, especialmente de las más pequeñas. Otro grupo de estudios gira en torno a la distribución urbana de alimentos (en adelante mercados urbanos). En estos trabajos se enfatiza la distribución y la competencia entre diferentes tipos de establecimientos comerciales de alimentos en el territorio urbano. Un cuarto grupo, en cambio, se centra en los mercados mayoristas. Aun si estos establecen el puente entre mercados rurales y mercados urbanos, los trabajos no han servido como puente para el análisis conjunto entre mercados rurales y urbanos.

Además de trazar los antecedentes teóricos del segundo capítulo, que describe la perspectiva teórica de esta investigación, esta reseña de la literatura relevante tiene objetivos particulares. Primero, la reseña busca reunir varias corrientes de investigación sobre mercados agroalimentarios. Como lo implican los tres problemas antes mencionados, la reseña no identificó un cuerpo de estudios homogéneo, sino varias vertientes de investigación divididas en términos temporales, geográficos teóricos. Si bien es posible criticar un enfoque tan amplio debido a la heterogeneidad de la literatura revisada y la presencia de rupturas epistemológicas insuperables, se sostiene que la fragmentación del campo de estudio centrado en mercados agroalimentarios es causada por dos divisiones innecesarias.

Primero, existe una fuerte tendencia hacia la investigación unilocal que considera solo la literatura disponible a nivel regional sobre los mercados agroalimentarios. La división espacial ha creado una especialización continental o incluso nacional con poca fertilización cruzada y trabajos comparativos. Como ejemplo de esta división, se puede señalar que las reseñas sobre los mercados urbanos consideran exclusivamente la producción científica de su área geográfica correspondiente: Delgadillo (2016) revisa la

investigación mexicana y sudamericana desde el punto de vista de los estudios urbanos, mientras que Ikioda (2013) y Porter, Lyon y Potts (2007) hacen lo mismo desde una perspectiva etnográfica para el África subsahariana. La fragmentación resultante ha llevado a muchos autores a señalar que los mercados urbanos no han sido estudiados de manera suficiente (Delgadillo 2016; Drakakis-Smith 1991; Guarín 2013; Ikioda 2013; Porter, Lyon, y Potts 2007). Si bien esto podría ser cierto para un espacio, periodo o perspectiva teórica concretos, la producción científica general sobre mercados urbanos ha alcanzado un nivel sustancial en los últimos años.

Otro ejemplo es la fragmentación causada por la división binaria entre la producción y el consumo, lo rural y lo urbano, lo cultural frente a lo material, lo tradicional frente a lo moderno, lo convencional enfrentado a lo alternativo. Un caso paradigmático de estas falsas dicotomías es la división entre el mercado como principio abstracto –que prescinde de localidades concretas– y el mercado como lugar físico de intercambio (*marketplace*). La sociología rural clásica –enfocada tradicionalmente en las relaciones sociales de producción (W. Friedland et al. 1991)– esclarece cómo estas divisiones binarias resultan en la presencia muy limitada de los mercados agroalimentarios, y de las relaciones sociales de intercambio como objeto de interés en los programas de investigación de dicho campo de estudio. Esta marginalidad se ha mantenido durante décadas a pesar de las muchas y profundas relaciones, interacciones e interdependencias entre la “esfera de la producción” y la “esfera de intercambio” de alimentos. Como resultado, en el campo de la sociología rural y economía política agraria existen solo unas pocas líneas de investigación sustanciales que se refieren al papel, la organización y la transformación de los mercados agroalimentarios (véase más adelante). Es importante señalar, que últimamente estas lecturas dicotómicas han sido críticas (Fine 2002; Goodman y Dupuis 2002; Holloway et al. 2007; Lockie y Kitto 2000).

Con el objetivo de superar esta fragmentación es necesario de enfoque más integral con el cual estudiar los mercados agroalimentarios. Un posible campo de integración abarca los trabajos sobre mercados rurales, los mercados mayoristas y los mercados urbanos. Si bien se han realizado investigaciones en mercados individuales de los tres tipos (véase más adelante), no existen investigaciones que se preocupen por entender la organización social, económica y espacial de los flujos de alimentos entre estos diferentes “tipos” de mercados. Como consecuencia, se sabe muy poco sobre los flujos de alimentos intraurbanos y extraurbanos y sus dinámicas comerciales asentadas en estos mercados.

Otro campo potencial son los trabajos comparativos entre los mercados de diferentes países del Sur global. A pesar de las economías políticas distintas, existen muchos puntos en común en cuanto a la dinámica de los mercados agroalimentarios que requieren ser estudiados desde un enfoque más sistemático y comparativo. Entre los elementos comunes se encuentran i) la competencia de nuevos actores comerciales como las cadenas de supermercados, ii) la conversión de mercados y ferias en lugares turísticos o gastronómicos que debilitan su función como fuente de suministro de alimentos, iii) las políticas públicas nacionales y urbanísticas que ignoran el papel de mercados y ferias en el suministro urbano de alimentos y la reproducción del tejido social urbano (solo para crear programas de rescate cuando se debilitaron o ya cerraron), y iv) la narrativa pública y gubernamental de la obsolescencia de los arreglos comerciales tradicionales.

En suma, se sostiene que la integración de diferentes cuerpos bibliográficos es parte de un esfuerzo necesario para superar divisiones tradicionales que han limitado la amplitud y profundidad de estudios sobre los mercados agroalimentarios. Este capítulo está organizado de la siguiente manera. La sección después de esta introducción ofrece una brevísima reseña cronológica de los estudios sobre los mercados agroalimentarios. La segunda sección describe el vacío relativo en torno a la problemática del mercado agroalimentario, sustentado hasta ahora solo de manera anecdótica. La tercera sección reseña la literatura especializada mayormente en los mercados rurales, esto es, el grado de inclusión de los productores y las condiciones en las que estos participan. Se identifica tres grupos teóricos: i) los mercados reales, ii) los mercados como secuencia vertical de transacciones y iii) los mercados como ensamblajes sociotécnicos entre actantes humanos y no humanos. Estos tres grupos comparten el interés en convertir el mercado en un objeto de análisis en sí mismo. La cuarta sección aborda la literatura enfocada en los mercados urbanos, una línea de investigación dominada más bien por los estudios urbanos. La quinta sección aborda los estudios ecuatorianistas sobre el mercado agroalimentario y la relaciona con la literatura reseñada a lo largo de este capítulo. La última sección resume lo elaborado a lo largo de este capítulo.

1. Los mercados agroalimentarios en la historia

Se propone que la historia analítica de los mercados agroalimentarios puede dividirse en tres periodos. El primero comienza con el auge de los estudios campesinos durante la década de los sesenta y termina con reformas promercado durante la década de

los ochenta. Al comienzo de ese primer periodo, los campesinos, su estructura social, organización económica, resistencia, así como su papel en las estrategias de desarrollo de los países no occidentales despertaron el interés sobre todo de los estudios marxistas (véase Bernstein y Byres 2001; y Watts y Goodman 1997). El objetivo de estos era superar el enfoque geográfico y microsociológico que había sido aplicado al declive de las granjas familiares occidentales y al aumento de los agronegocios, característico de la sociología rural modernista que se desarrolló después de la Segunda Guerra Mundial (Buttel 1997). Curiosamente, ni las teorías sociopsicológicas/de modernización ni su contraparte marxista posterior, de corte estructuralista/crítico del cambio agrario impulsado por el capitalismo, estudiaron de manera significativa la organización y el funcionamiento de los mercados de productos.

No obstante, los mercados rurales se convirtieron en un campo de investigación importante en otras disciplinas académicas. Se pueden identificar varias líneas de investigación. La primera fue desarrollada por antropólogos interesados en las instituciones económicas de las sociedades campesinas (Malinowski y De la Fuente [1957] 2011; Mintz 1964, 1960, 1959, 1956). El enfoque sistémico y regional era la *differentia specifica* de la segunda línea, dirigida por geógrafos y antropólogos económicos (C. Smith 1976, 1974; Raymond Bromley 1981a, 1975; Skinner 1965a, 1965b, 1965c). En Ecuador, la pareja inglesa Bromley estudian los mercados de la Sierra desde esta perspectiva en numerosos trabajos (véase sección 5 de este capítulo). Sin embargo, similar a la primera línea, esta también se concentró en los vínculos rurales de la comercialización. A pesar de que la mayoría de los comerciantes estaban ubicados en las ciudades, el entorno urbano y la organización espacial urbana del comercio, no fueron problematizados en estos estudios. Existen, no obstante, unos pocos casos que se enfocan en estos aspectos urbanos, los cuales representan la tercera línea (Buechler 1978; Hewitt de Alcántara y Meyers 1985). Una cuarta línea de investigación pretendía superar el enfoque de larga data en el ámbito rural de la comercialización de alimentos. Un concepto particular era el “sistema de mercancía” (W. Friedland 2001, 1984; W. Friedland, Barton, y Thomas 1981) e integraba de manera innovadora varias etapas de la cadena alimentaria, desde la producción hasta el consumo, siendo la distribución y la comercialización una de ellas.¹¹

¹¹ No obstante su promesa de expandir el análisis hacia la esfera de la circulación, las investigaciones concretas continuaba centrándose en cuestiones relacionadas con la producción (Jackson, Ward, y Russell 2006). Desafortunadamente, otras propuestas conceptuales como la de Dixon (1999) que intentaron superar estas limitaciones, no recibieron mucha atención.

En la transición entre el primer y el segundo periodo, el énfasis del campo de estudios agroalimentarios se desplazó cada vez más hacia los flujos globales de alimentos y la consolidación de un modelo de abastecimiento global constituido por “redes integradas de cadenas agroalimentarias” (W. Friedland 1994), las cuales logran proveer al Norte global durante todo el año de frutas y vegetales frescos producidos en los países del Sur global. Otro concepto que se nutrió del mayor interés en la escala internacional son la reestructuración global de sistemas agroalimentarios (Bonanno et al. 1994; McMichael 1994), así como el “régimen alimentario global” (Friedman 1987; Friedman y McMichael 1989).

El segundo periodo inicia hacia finales década de los ochenta y abarca hasta mediados de la primera década del siglo XXI. A diferencia del primero, esta fase se destaca por una reducción relativa de los estudios sobre los mercado agroalimentarios (Ikioda 2013). Una excepción importante son los estudios que reflexionan sobre los modelos estatistas de organizar el mercado agroalimentario, así como las consecuencias de la liberalización de estos mercados (véase Spoor (1995) y Utting (1993) para Latinoamérica; Fairhead (1993), Bryceson (1994), Gould y Von Oppen (1994) para África; y Harriss (1993; 1996b) para Asia y Hewitt de Alcántara (1993b) en general). Otra excepción importante son todos los trabajos que conforman lo que aquí se llama la “escuela india de los mercados de granos” que será analizada en la sección 3.1. El silencio relativo no sorprende si se considera que las políticas de los organismos internacionales como el BM y el FMI no solamente postularon la necesidad de que el mercado se despliegue libremente, sino que también crearon un entorno intelectual en el que el funcionamiento de los mercados reales fue considerado consistente con el modelo abstracto y, por lo tanto, no dignos de un escrutinio especial.

El tercer periodo arranca en la primera década del siglo XXI. Este trajo consigo que algunas de las líneas de investigación se debilitaran, por ejemplo, las investigaciones de orientación marxista sobre la comercialización rural. Otras se mantuvieron, pero fueron abordadas cada vez más desde una perspectiva global (Bonanno et al. 2016; Goodman y Watts 1997). Los trabajos basados en el concepto de régimen alimentario global sostuvieron que durante las últimas décadas del siglo XX este se transformó y adquirió un nuevo fundamento “corporativo” (McMichael 2009), “biotecnológico” (Otero 2013; Pechlaner y Otero 2010) o “financiero” (Burch y Lawrence 2009; Clapp 2014) o se caracteriza por un “capitalismo verde” (Friedman 2005) que busca satisfacer a la población con mayor capacidad adquisitiva con productos orgánicos, mientras que se mantiene la

alimentación convencional para la población de menos ingresos. Las cadenas de supermercados es otra de las temáticas que ha despertado el interés académico en torno a la globalización. Las cadenas de supermercados son otra de las temáticas que ha despertado el interés académico en torno a la globalización, en esta tesis se estudiará su naturaleza, enfatizando las consecuencias de la expansión de estas cadenas hacia el Sur global (Biles et al. 2007; Burch y Lawrence 2007; Dixon 2007; Dolan y Humphrey 2000; McMichael y Friedman 2007; Raikes y Gibbon 2000; Reardon, Timmer, y Berdegú 2008; Reardon y Berdegú 2002).

No obstante, el tercer periodo se caracteriza sobre todo por varios “giros” epistemológicos y teóricos que han llevado a una apertura de la sociología rural clásica (Fine 2002; Goodman y Dupuis 2002; Holloway et al. 2007; Lockie y Kitto 2000), centrada en las relaciones sociales de producción domésticas y, a partir de la década de los ochenta, en la globalización del sistema alimentario. Así, una tendencia analítica importante consiste en las investigaciones sobre las iniciativas alternativas de producción, distribución y consumo de alimentos, a menudo vistos como una reacción a las tendencias de globalización de la alimentación. En esta línea han surgido conceptos como el “sistema alimentario local” (Feagan 2007), los “mercados nuevos socialmente arraigados” (Hebinck, Van der Ploeg, y Schneider 2015; Schneider 2016; Schneider, Salvate, y Cassol 2016; Schneider, Van der Ploeg, y Hebinck 2015; Van der Ploeg, Jingzhong, y Schneider 2012), así como las “redes alimentarias alternativas” (Goodman, DuPuis, y Goodman 2014; Le Velly y Dufeu 2016; Sherwood, Deaconu, y Paredes 2017), las cuales abarcan iniciativas como los mercados campesinos, las canastas y las ferias agroecológicas. Estas formas alternativas de la distribución de alimentos han despertado el interés de los estudios agroalimentarios como mecanismo para contrarrestar el poder de las corporaciones agroalimentarias transnacionales, fomentar el desarrollo rural, resaltar el poder de incidencia y responsabilidad de las personas en forjar la alimentación a través de sus decisiones y ofrecer soluciones locales para los problemas de nutrición, salud, daños ambientales que la globalización agroalimentaria ha causado en todas las partes del mundo.

Finalmente, en los últimos años la distribución urbana de alimentos ha ganado el interés de los investigadores en todo el mundo (véase sección 4 de este capítulo). En parte, ello se debe a que los mercados urbanos están estrechamente vinculados con los sistemas alimentarios urbanos, otro campo de investigación cada vez más importante (Drakakis-

Smith 1991; Kasper et al. 2017; Koc et al. 1999; Wiskerke, de Zeeuw, y Drechsel 2015).¹² El creciente interés de la academia responde también a los cambios rápidos en la distribución urbana de alimentos ya mencionados anteriormente (la expansión de las cadenas de supermercados, las redes alimentarias alternativas), pero también a nuevos modos de aprovisionamiento de alimentos como la agricultura urbana (Orsini et al. 2013; Siebert 2020).¹³

2. El mercado agroalimentario: eslabón olvidado

Un número considerable de investigaciones en el campo de los estudios agroalimentarios y otros afines enfatizan la relativa marginalidad con la que han sido tratados los mercados agroalimentarios. Así, Chayanov (1966) escribió ya en 1923 que “[e]l sistema de los bazares rurales locales, en los cuales los campesinos venden su cosecha y compran lo que necesitan, y en torno a los cuales todas las relaciones económicas del campo se cristalizan, han sido estudiados muy poco” (258). En sus múltiples estudios sobre el mercado de granos en la India, Harriss-White (1996, 2008) observa que existe poco interés en los “mercados realmente existentes”. Similarmente, Crow (2003) señala que “el papel de los comerciantes [rurales] a menudo ha sido ignorado” (10) en la literatura sobre el cambio agrario y que “hasta hace poco, ni la tradición sociológica marxista ni la weberiana han realizado investigaciones de mercados reales” (215). Adicionalmente, en la actualidad hay que considerar los vacíos en el estudio de determinados tipos de mercados agroalimentarios, tales como los mercados mayoristas (Dirven y Faiguenbaum 2008; Viteri 2010; Viteri y Arce 2010) y la “comercialización tradicional”. Luego de revisar treinta años de producción científica sobre el cambio agrario, los primeros editores del *Journal of Agrarian Change* concluyen que si bien se habían realizado análisis sobre

¹² Otros factores que subrayan la importancia de analizar los sistemas alimentarios urbanos y con estos los mercados urbanos son el cambio climático, la continua urbanización de la población mundial, cambios en los vínculos rural-urbanos, la gentrificación minorista y turistificación de barrios tradicionales.

¹³ En el marco de estos cambios que influyen cada vez más en la agenda de políticas públicas, los gobiernos urbanos y las organizaciones internacionales como la FAO han iniciado programas enfocados en los viejos y nuevos desafíos que implica alimentar a las poblaciones urbanas de entornos que cambian rápidamente en términos socioeconómica y ecológicamente. Entre estas iniciativas se encuentran el Pacto de Política Alimentaria Urbana de Milán (Milan Urban Food Policy Act 2019), la iniciativa Alimentos para las Ciudades (FAO 2019), la Asociación de Ciudades Hambrientas (Hungry Cities Partnership 2019) y las iniciativas Urbact (URBACT 2019) y Medemporion (MedEmporion 2019). Las universidades también han dado vida a redes sobre cuestiones alimentarias urbanas como la Red Africana de Seguridad Alimentaria Urbana dirigida por la Universidad de Ciudad del Cabo (AFSUN 2020). Todas estas iniciativas promueven los mercados urbanos, aunque desde diferentes posiciones y objetivos ideológicos.

mercados laborales y de mercancías agrícolas, estos presentan un estancamiento teórico, sobre todo si se lo compara con otros aspectos del cambio agrario como las relaciones sociales y las formas de producción agrícola (Bernstein y Byres 2001).

Es importante destacar que el vacío identificado en los estudios sobre el mercado agroalimentario en diferentes momentos históricos y desde diferentes perspectivas se refleja en la evolución de la teoría económica ortodoxa. Por un lado, la orientación formalista y atomista de la teoría económica iniciada por la revolución marginalista (Naredo 2015) trajo consigo el abandono del mercado como objeto de estudio en el campo de las ciencias económicas (Swedberg 1994). Al respecto, es preciso señalar que ni la teoría económica ortodoxa ni la neoinstitucionalista se han interesado por el surgimiento de los mercados (C. Smith 1976), pues asumen que su existencia es el corolario de la “propensión natural al trueque” como lo expresó Adam Smith ([1776] 2017; véase también Polanyi [1957] 2012, y 2009). Su punto de partida y conclusión a la vez es que “hubo mercados desde el comienzo” (Williamson 1975, 20). Barber (1977) indica, por ejemplo, que la *Historia de Análisis Económico* de Joseph Schumpeter no cuenta con una sección específica sobre el mercado ni tampoco una entrada sobre este mismo concepto en el índice de materias. En su reseña sobre la sociología del mercado, Lie (1997) concluye que la “ausencia y la ambigüedad del concepto del mercado es tan antigua como la propia teoría económica” (342).

¿Cómo se explica la omnipresencia del mercado en las narrativas teóricas, políticas y cotidianas y su ausencia como objeto de análisis explícito en la literatura de varias disciplinas teóricas? Resolver dicha paradoja significa revelar rupturas ontológicas y epistemológicas en torno al concepto del mercado agroalimentario que ayudan a sostener el argumento de que, desde el punto de vista teórico adoptado en esta investigación, existen vacíos cruciales en los análisis de los mercados agroalimentarios. Básicamente, la paradoja es la manifestación de una disputa sobre la ontología del mercado y su rol en la explicación de los procesos económicos. Esta disputa se ha manifestado de manera explícita solamente en momentos determinados como el debate entre la escuela formalista y substantivista en la antropología económica (véase Introducción). Sin embargo, el problema ha estado presente de manera implícita en el resurgimiento de la nueva sociología norteamericana a partir de los trabajos de Granovetter (1983, 1973).¹⁴

¹⁴ La lectora interesada encontrará una cantidad inmensa de reseñas y sistematizaciones de esta literatura. Útil son los trabajos de Smelser y Swedberg (por ejemplo, Smelser y Swedberg 2005; Swedberg 1994; Swedberg y Granovetter 2011). Existen reseñas y otros trabajos más recientes que sistematizan los

Las dos posiciones dominantes que se han cristalizado en esta disputa pueden ser descrita como la de *catalaxis* y de socio-lógica (Zafirovski 2003).¹⁵ Mientras que la primera define el mercado como una esfera autónoma, organizada de acuerdo a principios universales y transhistóricos –el modelo de *homo oeconomicus*, por ejemplo–, la segunda entiende el mercado como parte y consecuencia de estructuras sociales más amplias y mutables. Lo importante aquí es que la primera posición asigna al mercado el papel de *explicans*, es decir, un fenómeno que explica a otros fenómenos. La expansión del modelo minimalista de *economics* a la política mediante la teoría de la elección racional o los análisis del economista Gary Becker, conocido por sus “intentos más atrevidos de exportar a todas las ciencias sociales el modelo del mercado y la tecnología, presuntamente más poderosa y eficiente, de la empresa neoclásica” (Bourdieu 2003, 236), dan cuenta del mercado como variable explicativa. Para la segunda posición, en cambio, los mercados son históricamente específicos y diversos. Aquí el mercado no puede sino representar un *explicandum*, esto es, un fenómeno que requiere ser explicado en sí mismo, pues su organización, estructura y funcionamiento no se deriva de axiomas abstractos y universales. Dada la naturaleza histórica del mercado, esta explicación debe referirse necesariamente a las relaciones económicas más amplias, así como el contexto político, social y cultural del mercado. Como se elaborará sobre todo en el capítulo 2, la tesis se desarrolló plenamente basada en la segunda noción del mercado.

3. Tres aproximaciones teóricas a los mercados rurales

El objetivo de esta sección es reseñar tres diferentes grupos de teorías que han sido aplicadas al estudio del mercado agroalimentario: i) el mercado como campo de lucha entre grupos sociales, ii) el mercado como secuencia vertical de transacciones y iii) el mercado como un ensamblaje sociotécnico híbrido de actantes humanos y no humanos. Es común en todos estos trabajos convertir al mercado en un objeto de análisis en sí mismo. Además de identificar los estudios más relevantes sobre el mercado agroalimentario, puntualmente es necesario referirse al aparato conceptual “metateórico” de cada una de las tres perspectivas.

aportes de la sociología del mercado (Aspers 2010; Beckert y Zafirovski 2013; Berndt y Boeckler 2009; cfr. Bourdieu 2003; Fligstein y Dauter 2007; Fourcade 2016; Guillén et al. 2002; Lie 1997; Portes 2010).

¹⁵ Los nombres en original son *catalaxis* y *sociologics*.

3.1 El mercado como campo de lucha

Entre las décadas de los ochenta y noventa, en el campo de la economía política se formó una corriente importante de estudios empíricos sobre el funcionamiento de los mercados, que fueron conocidos como los “realmente existentes” (Bernstein 1996; Gould y von Oppen 1994; Harriss-White 1996b; Hewitt de Alcántara 1993b; Mackintosh 1990, 1990). En estos trabajos destacan dos motivaciones importantes. Una primera consistía en evaluar críticamente las políticas macroeconómicas y de desarrollo neoliberales formuladas con base en la panacea del libre intercambio como respuesta al “fracaso” de políticas intervencionistas, especialmente la industrialización por sustitución de importaciones de mayor difusión en América Latina. Una crítica giraba en torno a la ilusión de que el comercio privado era equivalente a un mercado de libre competencia que desbloqueaba las barreras al desarrollo económico. En realidad ocurrió lo contrario, sostenían estos estudios: dado que el “comercio privado estaba basado en múltiples mecanismos de coerción y control” (Hewitt de Alcántara 1993b), la “liberalización” del mercado reforzó la distribución desigual del poder al favorecer a los actores económicos más poderosos en lugar de crear oportunidades de inclusión económica (Gould y von Oppen 1994; Harriss 1990).

Una segunda motivación nació de la falta de marcos teóricos capaces de captar el funcionamiento real de los mercados rurales. Lo “real” representa un punto de entrada distintivo a la problemática de los mercados: la observación empírica de la “interacción de grupos sociales reales [que vuelve a los mercados] operativos” (Hewitt de Alcántara 1993b, 3). Sin embargo, no hay que confundir la mirada a los mercados reales con un ejercicio netamente empírico o descriptivo. En términos teóricos, estos trabajos se posicionan críticamente frente al modelo abstracto de la teoría económica ortodoxa, pero se distancian también de ciertas interpretaciones marxistas del mercado como fenómeno superficial que encubre los mecanismos de explotación situados en la esfera de producción. Por consiguiente, el mercado es analizado como un conjunto de relaciones sociales e instituciones que estructuran la vida económica (Bernstein 1996).

Esta esfera económica socialmente constituida está impregnada por una lucha de poder entre un conjunto heterogéneo de grupos sociales, constituidos no solamente como clase, sino también con base en categorías de diferenciación social como el género, la etnia, la religión, etc. (Crow 2003; Harriss-White 1996a; Hewitt de Alcántara 1993b). Al mismo tiempo el mercado es una esfera políticamente constituida debido la presencia de

i) acciones gremiales de grupos de actores económicos dirigidas hacia el control y la transformación de la organización del mercado de acuerdo a sus intereses, iii) una regulación “profunda”, de acuerdo a la que no es posible desregular, sino apenas reregular los mercados (Harriss-White 1996b; Mackintosh 1990; White 1993).

Por lo tanto, si se toma en cuenta su construcción social y política, los mercados son instituciones históricamente específicas. El rechazo de los modelos abstractos y ahistóricos no se realiza, por consiguiente, por motivos de una afinidad empiricista, sino porque la diversidad de los mercados es parte y efecto de su funcionamiento normal. Esta diversidad no se diluye simplemente al ascender hacia un nivel analítico más abstracto (C. Smith 1976). Sin embargo, la “teoría” de los mercados reales nunca ha sido formalmente constituida o institucionalizada en un departamento universitario específico, sino que consiste en varias subcorrientes, regiones y coyunturas de estudios. La caracterización presentada aquí es, por tanto, el resultado de una sistematización propia.¹⁶

Una de las principales manifestaciones de esta perspectiva analítica es la escuela de los mercados de granos del subcontinente indio que surgió en la década de los setenta y se desarrolló en las dos décadas posteriores (Bhaduri 1986; Bharadwaj 2008; Crow 2003; Harriss 1993, 1990, 1989, 1987, 1979; Harriss-White 1996a; Mackintosh 1987; Olsen 1996, 1993). Este grupo de trabajos se caracteriza por una enorme riqueza empírica.

Para el estudio de los mercados agroalimentarios en Ecuador, los siguientes aspectos conceptuales parecen ser los más relevantes. El primero tiene que ver con la relación entre el mercado, la producción y el Estado como ente regulador. La escuela de mercados reales rechaza tanto la noción del mercado independiente, esto es, un campo autónomo regido por sus propias lógicas, así como la noción del mercado cuyo funcionamiento depende enteramente de procesos como el Estado o la esfera de producción. Los procesos de intercambio están inmersos, por tanto, en la regulación estatal y las estructuras de producción —como la estructura de tenencia de la tierra—, pero no son determinados por estas relaciones (Harriss-White 2008, 1996a). Esta autonomía relativa implica que los

¹⁶ Uno de los pocos trabajos que ofrecen una elaboración sistemática de la perspectiva teórica es un artículo breve de White (1993) que analiza los mercados como una arena de lucha compuesta por cuatro dimensiones de “procesos políticos” (*politics*), a su vez basadas en el poder, del cual el autor distingue dos formas (el diádico/interaccionista y el estructural). Las cuatro dimensiones de *politics* del mercado son: i) la intervención del Estado, ii) formas de acción colectiva (asociaciones, redes, jerarquías) de los agentes del mercado que buscan influir en su funcionamiento, iii) las formas de explotación y extracción de riqueza, y iv) la incrustación cultural del mercado, esto es, el rol que juegan otros principios de organización social que “penetran” al mercado como los sistemas de parentesco, valores culturales y creencias religiosas, así como categorías de diferenciación social como el género, la etnicidad y la casta.

procesos de transformación en la esfera de la circulación no radican exclusivamente en la esfera de producción, tal como argumentaría la teoría de corte marxista centrada en las relaciones sociales de producción o, en el campo de la teoría ortodoxa, la escuela de la organización industrial (Harriss-White 1996a). Estudiar los mercados reales significa, por tanto, identificar aquellas fuerzas sociales –además de las estructuras de producción– que influyen en la reorganización de la esfera de intercambio. El factor de organización y transformación más importante concierne a los actores centrales de la esfera de circulación: las empresas comerciales familiares y sus diversas formas organizacionales, así como los procesos conflictivos entre estas, los productores, el Estado y los consumidores (Crow 2003; Harriss 1993; Harriss-White 1996a).

La autonomía relativa del mercado implica la necesidad de un análisis más detallado de la relación de influencia mutua entre la producción y el mercado. Como muestran los estudios de caso de Crow (2003) y Harriss-White (2008, 1996a), diferentes estructuras del mercado influyen en el “éxito” o “atraso” (*backwardness*) de la producción agrícola. Para explicar las diferencias en el crecimiento del sector agrícola en diferentes regiones de Bangladesh, Crow contrasta el funcionamiento del mercado dinámico de la región de Bogra con el de la región de Noakhali de poco crecimiento. En el primero, agricultores-propietarios ricos que adoptaron la tecnología de la revolución verde son los actores más poderosos en los mercados de mercancías agrícolas de la región. En el segundo, la esfera de intercambio es dominada por poderosos comerciantes-usureros que subordinan a productores aparceros y a pequeños comerciantes.

En su estudio sobre la Bengala occidental, Harriss-White (2008, 1996a) también encuentra una élite agro-comercial poderosa que posee grandes molinos, mediante los que controla al mercado de arroz. En este caso, el grano es producido por pequeños productores y acopiado por pequeños comerciantes antes de ser vendido a los dueños de los molinos. Lo crucial es que si bien la esfera de producción o, más específicamente, la estructura de la tenencia de la tierra ha influenciado en la organización del mercado y el poder de mercado de diferentes grupos comerciantes, esta primera no logra determinar el funcionamiento de la segunda. En ambos estudios se muestra cómo la relación entre el Estado y los comerciantes más poderosos, así como las modalidades contractuales del intercambio entre productores y comerciantes –y entre estos últimos– son factores cruciales en la organización de la esfera de intercambio.

En un tercer ejemplo, el caso de la Bengala occidental, Harriss-White (2008) argumenta, por ejemplo, que la reforma agraria impulsada por el gobierno del *Left Front*

durante la década de los ochenta fue clave para pasar de una deficiente producción de arroz a un superávit comercial de este grano. Si bien la reestructuración de la tenencia de la tierra fue fundamental, no explica la persistencia de la pobreza rural a pesar del incremento de la producción de arroz. Esta solamente se deja comprender al considerar que la reforma agraria no fue acompañada por una reforma del mercado que rompiera el poder de mercado acumulado en los comerciantes propietarios de los molinos de arroz.¹⁷ La falta de una reforma del mercado era el resultado de la protección de los intereses de la élite agro-comercial de parte del gobierno del *Left Front*. Así, la falta de fomento a una estructura comercial descentralizada y basada en el pequeño comercio que permitiera completar la pequeña producción de arroz, tuvo consecuencias graves para los productores. La decisión del *Left Front* de proteger el oligopolio comercial se debía al objetivo de reducir el costo del arroz que este compraba y comercializaba para sus programas de alimentación (Harriss-White, 2008). Parecería que este objetivo era más fácil de alcanzar mediante la estructura comercial oligopólica tradicional.

De esta manera, los estudios de los mercados reales muestran que existen múltiples y muy diversas constelaciones de grupos sociales ubicados en la esfera de producción y de comercialización de productos agrícolas, así como diferentes relaciones entre estos grupos y el Estado. Se podría argumentar, con base en los tres ejemplos citados anteriormente, que diferentes constelaciones de las esferas de producción y de intercambio influyen en diferentes sendas de desarrollo rural. En resumen, a diferencia de las teorías centradas en las relaciones sociales de producción, la escuela de los mercados reales sostiene que las relaciones de intercambio no solamente son relativamente autónomas frente a las primeras y se transforman por fuerzas externas a la esfera de producción, sino también son importantes al momento de analizar la propia estructura y el desarrollo de la producción. En palabras de Harriss-White (1990), “los mercados son las parteras del cambio agrario” (91).

Un segundo aspecto es que el mercado es visto como un poderoso mecanismo de redistribución del excedente que emana de la producción agrícola entre el sector productivo, actores comerciales y el Estado. La discusión de los principales mecanismos de extracción y distribución del excedente agrícola ha abordado solo de paso la organización

¹⁷ Así, la élite comercial seguía usando mecanismos de extorsión comercial como los contratos entrelazados (*interlocked contracts*), mediante los cuales fijaba los precios de venta del arroz (intercambio en el mercado de arroz) al momento de entregar un crédito (intercambio en el mercado financiero) a pequeños productores o comerciantes.

del sector de comercialización, con la excepción de Cameron y North (1997),¹⁸ su influencia en los patrones de distribución del excedente y el efecto de estos patrones sobre las sendas nacionales de desarrollo. En el campo de los estudios de los mercados reales, el mercado es visto como un mecanismo coercitivo (Harriss-White 1996a) basado en relaciones y jerarquías de poder que obligan a los campesinos a subordinarse a grupos agrocomerciales o agroindustriales, así como a los intentos del Estado para controlar una parte del excedente (Harriss 1987). Los efectos redistributivos del mercado han sido analizados mediante diferentes mecanismos como la “comercialización forzada” (Bharadwaj 1985), el “comercio forzado” (Bhaduri 1986), las “ventas forzadas” (Olsen 1996) y los “micro-monopolios comerciales” (Olsen 1996).¹⁹ Similarmente, estos estudios abordan al mercado también en cuanto al papel que este juega en la expansión de las relaciones socioproductivas capitalistas o la conservación de relaciones “semifeudales” (Bhaduri 1973).

Un tercer aspecto está relacionado con los actores centrales del mercado: la clase de los comerciantes. Las empresas comerciales y sus redes de comercialización a menudo constituyen el objeto de estudio principal de la escuela de mercados reales (Crow 2003; Harriss 1987; Harriss-White 2018, 2008, 1996a). El argumento central es que el conjunto de actores comerciales no encajan fácilmente en los esquemas de clase marxistas (Harriss-White 2018) y que se caracterizan, además, por una pronunciada diferenciación interna. Según Harriss-White, los comerciantes representan, similar al campesinado (Shanin 1972), una suerte de clase “incómoda” (Harriss 1990; Harriss-White 2018). La incomodidad reside en una combinación de actividades productivas e improductivas y la diferenciación vertical entre pequeñas y grandes empresas comerciales bajo “términos y condiciones de explotación”, aspectos que impiden definir a los comerciantes como una clase en sí.

La diversidad interna del universo de actores comerciales se manifiesta en varios sentidos. Crow (2003) y Harriss-White (Harriss-White 2008, 1996a) muestran que las empresas comerciales se distinguen fuertemente de acuerdo al rango y la escala de sus

¹⁸ Cameron y North (1997) describen los mecanismos de comercialización en los países del este asiático y cómo estos formaban parte de un modelo de desarrollo rural menos inequitativo que, por ejemplo, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones y su sesgo antirural (Kay 2002). Los mecanismos de comercialización y extracción del excedente agrícola se basaron en Taiwán, por ejemplo, en una combinación de comercialización a precios fijados por el Estado en productos básicos como el arroz, por un lado, y monopolios de comercialización otorgados a las asociaciones de productores para otros productos como frutas, etc., por el otro lado. Sin embargo, Cameron y North (1997) no abordan esta misma temática en el caso de los países latinoamericanos, en los que las asociaciones de productores y el Estado jugaron un papel bastante marginal en los procesos de comercialización.

¹⁹ Los términos respectivos en inglés son *orced commercialization*, *forced commerce* y *distress sales*.

actividades. En cuanto a lo primero, las unidades comerciales no solamente compran y venden productos agrícolas, sino que realizan varias actividades adicionales como transportar, almacenar, clasificar, mediar, producir directamente o financiar la producción, financiar las actividades comerciales de terceros, así como procesar los productos agrícolas, aunque solo en menor grado. De ahí se derivan múltiples combinaciones que escapan a una simple clasificación. En cuanto a la escala de las actividades, en los estudios de mercados reales se ha encontrado una relativa alta concentración de los recursos económicos en manos de un grupo oligopólico de unidades comerciales de gran escala (Crow 2003; Harriss-White 2008, 1996a). Este “circuito” del comercio mayorista establece relaciones desiguales y de explotación no solamente con productores agrícolas, sino también con los integrantes de un segundo “circuito”, compuesto por un sinnúmero de pequeñas unidades comerciales.²⁰

La diferenciación funcional de las unidades comerciales se entremezcla y combina con la existencia paralela de un conjunto de instituciones sociales como el género, la etnia, la casta y la religión, y de categorías económicas como la clase que estructuran el universo de actores comerciales y limita su libertad de acción (Crow 2003; Harriss-White 2008, 1996a; Hewitt de Alcántara 1993b). Estas dimensiones estructurantes son importantes porque contrarrestan lo que podría aparecer como un análisis excesivamente atomístico de los mercados debido al papel central asignado a las unidades comerciales, y permiten el análisis de una diversidad de grupos sociales presentes en el mercado más allá de la división clásica entre capitalistas y trabajadores. En términos más generales, se podría afirmar que estas categorías sociales determinan la posición que un actor comercial ocupa en la estructura de oportunidades y determina, por tanto, las condiciones en las que

²⁰ Esta jerarquización “económica” del universo comercial se expresa en la presencia de diversas “clases” de comerciantes que se diferencian de acuerdo a la cantidad y composición de recursos necesarios para ejercer su actividad. Leplaideur (1992) propone tipificar a los comerciantes en cuatro clases: comerciantes empobrecidos, comerciantes marginales sin recursos comerciales, empresas comerciales que logran autorreproducirse y empresas comerciales “acumulativas”. Esta clasificación exhibe una cierta similitud con algunas de las clasificaciones corrientes del campesinado. Pero en lugar del acceso a recursos productivos como la tierra y el agua, entre otros, en el caso de los comerciantes son el capital comercial, el acceso a información, así como el acceso al Estado los elementos que crean la diferenciación interna. No se ha encontrado ningún estudio que aplique la tipología de Leplaideur. En los principales textos discutidos aquí, la diferenciación de clase de los comerciantes es descrita en forma de circuitos comerciales polarizados: empresas comerciales familiares de pequeña escala, por un lado, y empresas comerciales grandes, por el otro. Además de esta diferenciación vertical, los estudios de caso de Crow (2003) y Harriss-White (Harriss-White 2008, 1996a), evidencian cómo el grupo de comerciantes dominantes establecen mecanismos de explotación y de transferencia de excedentes desde las empresas comerciales de pequeña escala.

se vincula con el mercado y el grado de influencia que tiene sobre el funcionamiento del mercado (Crow 2003; Mackintosh 1990).²¹

En suma, la diferenciación interna de los comerciantes, la autonomía relativa del mercado frente a la producción y la regulación estatal son aspectos importantes para este primer grupo de teorías. Los estudios de mercados reales insisten, por tanto, que los mercados son social, económica, política y espacialmente diversificados, por lo cual escapan a un análisis abstracto y ahistórico.

Las teorías ortodoxa y marxista cubren solamente unos pocos aspectos altamente estilizados de este universo complejo de actividades comerciales. Es importante señalar que para la escuela de mercados reales esta diversidad no representa imperfecciones, sino una lógica intrínseca del mercado a producir esta diferenciación multidimensional. Estas teorías ignoran el hecho de que los actores del mercado no se subordinan pasivamente al mercado como mecanismo de competencia, sino que lo buscan apaciguar o evitar por medio de múltiples estrategias. De ahí que la competencia realmente existente que Harriss-White (2008) observó en sus estudios se manifestó como “intentos competitivos para evitar a la competencia” (292).

Cabe señalar que los mercados fuera de los países estudiados por la escuela de los mercados de granos del subcontinente indio no han sido analizados frecuentemente a partir de esta perspectiva. Los trabajos que más encajan en la perspectiva teórica que propone esta escuela son Spoor (1995) y Utting (1993) que analizan el mercado agroalimentario de Nicaragua en la transición del intervencionismo estatista hacia el neoliberalismo. Appendini (2014) hace lo mismo en el caso del mercado de maíz en México. El mercado agroalimentario chino fue estudiado en una compilación de Augustin-Jean y Alpermann (2014). Para África se puede consultar a Bernstein (1996) y un número especial de la revista *Sociologia ruralis* editado por Gould y Von Oppen (1994) con aportes de Bryceson (1994) y Booth (1994) sobre Tanzania, Raikes (1994) sobre Kenia y Streiffeler (1994) sobre Zaire. La escuela del *Centre de coopération internationale en recherche*

²¹ Otro aspecto que fomenta la diversidad de los mercados concierne la dimensión material de los mercados. En este sentido, Crow (2003) enfatiza que los mercados son caracterizados por marcados patrones estacionales, dado que el movimiento de comprar y vender se ajusta a las particularidades del ciclo de crecimiento de cada uno de los cultivos. No existe, por tanto, una distribución uniforme de los flujos comerciales en el tiempo, sino fases marcadas por el ciclo biológico de los cultivos comercializados. Estos ciclos influyen en el funcionamiento de los mercados, por ejemplo, por su influencia sobre la evolución de los precios. La recurrencia de las depresiones de los precios de las mercancías agrícolas después de la cosecha, así como su recuperación durante el ciclo de cultivo y su culminación poco antes de la siguiente cosecha (cuando los inventarios se hayan agotado), permite establecer mecanismos de explotación como los contratos entrelazados discutidos anteriormente.

agronomique pour le développement de Montpellier ha desarrollado una línea similar (Leplaideur 1992; Leplaideur et al. 1998; Leplaideur y Moustier 1994).

3.2 El mercado como secuencia vertical de transacciones

Un segundo grupo de trabajos sobre el mercado agroalimentario puede ser denominado “estudios de mercancías” (Bernstein y Campling 2006a). A diferencia de la escuela de mercados reales, este segundo grupo de estudios aborda el mercado como una secuencia de transacciones en la que una mercancía pasa de un eslabón a otro. La “verticalidad” del mercado está basada en la idea de que se puede trazar el camino que recorre la mercancía en dos direcciones: hacia el origen o hacia el consumo de la mercancía. Visto así, el mercado consiste en un determinado número de eslabones o nodos; y las relaciones de intercambio entre estos.

En comparación con el mercado en cuanto a campo de lucha social descrito anteriormente, la perspectiva “vertical” se diferencia en varios sentidos. Aunque la idea de que la mercancía pasa de un eslabón a otro en su ruta desde la producción hacia el consumo no está completamente ausente en la escuela de los mercados reales, su objetivo analítico principal consiste en una lectura institucional y “horizontal” centrada en la interacción entre grupos de actores particulares e instituciones que influyen en los patrones de esta interacción. En cambio, los estudios “verticales” se enfocan en las mercancías, las rutas que estas recorren entre producción y consumo, los factores que influyen en la transformación de dichas rutas y, con base en este análisis, la posibilidad de establecer tipologías de las diferentes estructuras o rutas verticales.

Otra diferencia importante entre las dos escuelas se deriva del rol que juega el espacio en los análisis respectivos. Mientras que la escuela de mercados reales trata el espacio como una dimensión abstracta que “solamente” contiene tal o cual interacción mercantil, la escuela de mercados verticales analiza no solamente la interacción mercantil per se, sino la dimensión espacial de esta interacción, donde la multiescalaridad del espacio adquiere una importancia central (Hess y Wai-Chung Yeung 2006). Esto significa que los estudios de mercados verticales son capaces de abordar diferentes niveles de análisis espaciales —desde lo local hasta lo global— de manera integrada (Gereffi y Korzeniewicz 1994). Finalmente, a diferencia de la escuela de mercados reales, el contexto institucional

más amplio –que incluye al Estado– de esta secuencia de intercambio juega un papel subordinado en el análisis (Bair 2009, 2005, 2002).²²

Igual que el grupo de trabajos anteriores, los estudios de mercancías tampoco consisten en una perspectiva analítica consolidada. Como afirman Bernstein y Campling (2006a) *in extremis*, los estudios de mercancías “no comparten un objetivo común, objeto de análisis, marcos teóricos o aproximaciones metodológicas” (240). Los varios enfoques específicos que componen este segundo grupo de estudios son el “sistema de mercancía” (W. Friedland 2001, 1994), el “sistema de aprovisionamiento” (Fine 2002; Fine y Leopold 1993) y, finalmente, las “cadenas de mercancías globales” (véase Bair (2009, 2005), Jackson, Ward, y Russell (2006), Collins (2005), Gereffi et al. (2001) y Gereffi y Korzeniewicz (1994).²³

Las mercancías agroalimentarias han jugado un papel importante en la escuela de mercados verticales. De hecho, los estudios de *filières* tienen su origen en la investigación agrícola (Raikes, Friis Jensen, y Ponte 2000, 391). De igual modo, Hopkins y Wallerstein (1986) estudiaron la cadena de la harina de trigo en el siglo XVI y XVII para demostrar la existencia de una economía a escala global. Sin embargo, existen muchos estudios y debates en la escuela de mercados verticales que no incluyen mercancías agroalimentarias, sino mercancías manufacturadas e industriales, especialmente aquellas de consumo individual, mas no las de consumo intermedio (Bernstein y Campling 2006b).

Lo que se expone a continuación son, primero, dos aproximaciones teóricas que fueron desarrolladas en el campo de estudios agroalimentarios: el sistema de mercancías

²² Una excepción son aquellos estudios que buscan incorporar aspectos culturales en la producción y consumo de mercancías para superar el carácter “economicista” y “materialista” de los demás estudios de mercancías. Véase, por ejemplo, Hughes y Reimer (2004) y Bernstein y Campling (2006) para una selección de estos.

²³ Las “cadenas de mercancías globales” son, a su vez, un concepto paraguas que integra a diferentes propuestas teóricas relacionadas entre sí de manera suelta y derivadas de múltiples antecedentes teóricos. Las conceptualizaciones de cadenas más conocidas comprenden a la “cadena de mercancía” (Hopkins y Wallerstein 1986, 1977), la “cadena de valor” (Gereffi et al. 2001; Gereffi, Humphrey, y Sturgeon 2005), las “redes globales de producción” (Coe, Dicken, y Hess 2008; Hess y Wai-Chung Yeung 2006; J. Henderson et al. 2002), las “cadenas agroalimentarias transcontinentales” (Fold y Pritchard 2011) y las “filières” (CIRAD 1990; Raikes, Friis Jensen, y Ponte 2000). Los dos representantes principales del enfoque francés son Alain Leplaideur y Paule Moustier. Sus trabajos son discutidos por Raikes, Jensen y Ponte (2000), pero no fueron posibles de acceder en el marco de este trabajo. Bair (2009) discute la similitudes y diferencias de estos conceptos. La autora argumenta que las cadenas de mercancías, las cadenas de mercancías globales y las cadenas de valor globales se originan en el marco de la economía política, donde “la analogía de la cadena es usada para investigar procesos de comercialización y producción interconectados y transfronterizos” (6). Las demás aproximaciones, en cambio, giran en torno a la analogía de “redes” y originan en teorías distintas, tales como la sociología económica y la “teoría” de la administración de negocios. Esta diferencia, analizada más detenidamente en Bair (2008), es altamente debatible, pues los sistemas de mercancía propuesto por Friedland (2001, 1984) y de aprovisionamiento por Fine y Leopold (Fine 2002; Fine y Leopold 1993) son ajenos a estas disciplinas

de Friedland (2001, 1984) y el sistema de aprovisionamiento de Fine y Leopold (Fine 2002; Fine y Leopold 1993). Posteriormente, se profundiza en el concepto “estructura de gobernanza”, una idea central que diferencia de la escuela de mercados verticales de los otros grupos teóricos discutidos aquí.

El sistema de mercancía (W. Friedland 2001, 1984; W. Friedland, Barton, y Thomas 1981) nació en la década de los ochenta y se convirtió posteriormente en un paradigma dominante en los estudios agrarios (Buttel 2001). Los sistemas de mercancías son vistos como el resultado de las transformaciones capitalistas en la agricultura, ya que estas impulsaron una orientación de la producción hacia el mercado (en lugar de la subsistencia), así como una creciente especialización tecnológica y del proceso laboral en las etapas de la producción, la distribución y el consumo de alimentos. Esta especialización mercantil –impulsada por el propio mercado– creó sistemas de producción, de distribución y de consumo adaptados a los requerimientos particulares de cada una de las mercancías. Dicho de otro modo, producir, distribuir y consumir tomate requiere de otros procesos tecnológicos y laborales que la producción, distribución y consumo de manzanas.

La tarea de los estudios de sistemas de mercancía consiste, por tanto, en levantar el velo del fetichismo de la mercancía que encubre las relaciones de producción típicas del capitalismo (Goodman y Dupuis 2002) y, por consiguiente, su naturaleza explotadora. Esta aproximación sistémica y vertical, así como las especificadas según mercancías, le confiere a esta conceptualización el nombre de “sistemas de mercancías”. Para Friedland (1984), cada sistema de mercancía abarca cinco etapas: i) las prácticas productivas distintivas necesarias para la producción de una determinada mercancía agroalimentaria, ii) las formas de organización de los agentes productivos en cuanto a aspectos relacionados con la unidad productiva (fuente y tipo de mano de obra, fuente de financiamiento, etc.) y la organización gremial, asociativa o cooperativa de las unidades productivas de una determinada mercancía, iii) el trabajo agrícola, su reproducción, reclutamiento, limitaciones de movilidad social y organización sindical, iv) la producción y aplicación de conocimiento científico y, finalmente, v) la creación de sistemas de comercialización y distribución distintivos de acuerdo a las particularidades físico-biológicas de una determinada mercancía agroalimentaria. En una ampliación conceptual que busca responder a una serie de críticas hechas al planteamiento original, Friedland (2001) añade tres aspectos más: vi) la escala geográfica, vii) el Estado como ente regulador y viii) las elaboradas “culturas”

que acompañan la producción y el consumo de determinadas mercancías agroalimentarias –vino, café, etc.– en comparación con otros alimentos básicos.

Si bien en el análisis propuesto por Friedland no existe una posición analítica privilegiada en términos formales, en la práctica la etapa de la producción ha recibido más atención que las demás. En su estudio sobre el sistema de la lechuga, Friedland, Barton y Thomas (1981) no analizan el eslabón de la distribución y la comercialización. De hecho, para Friedland (W. Friedland 1984), la producción representa “el punto de entrada crítico” (222) para estudiar los mercados agroalimentarios. Por estas tendencias productivistas, el sistema de mercancía también se describe como “paradigma neo-marxista enfocado en la transformación de los procesos laborales y la mecanización de la agricultura” (Jackson, Ward, y Russell 2006). De manera similar, Dixon (1999) critica que el sistema de mercancía se centra en la oferta de alimentos. Sin embargo, la autora utiliza la propuesta de Friedland como base para su propia conceptualización del sistema de mercancía al incluir aspectos relacionados con el consumo y la cultura, pues “el poder está desplazándose desde los productores hacia los consumidores” (131), lo cual trae consigo la necesidad de “identificar qué actores sociales están jugando un papel mayor al influir qué mercancías son percibidas como aceptables y qué mercancías están disponible” (155).²⁴

El sistema de aprovisionamiento propuesto por Fine (2002) y Fine y Leopold (1993) recoge algunos de los aspectos presentes en los estudios de los sistemas de mercancías. Muy similar a Friedland (2001, 1984), los dos autores argumentan que cada mercancía o grupo de mercancías tiene propiedades particulares que influyen en la organización de las actividades entre producción y consumo. Sin embargo, cuando Friedland explica que las diferencias entre mercancías se deben a la creciente especialización y tecnificación de los diferentes procesos entre producción y consumo, Fine destaca más la materialidad de estas, lo cual influye en una constante adaptación de estos procesos a las

²⁴ Para Dixon (1999) esto significa recentrar el enfoque de Friedland sobre las relaciones mercantiles y los procesos de reestructuración del capital minorista. Más específicamente, la autora amplía la etapa del sistema de comercialización y distribución al incluir i) la creciente cooperación entre productores y agentes comerciales mediante contratos, entrega *just-in-time*, etc., ii) las prácticas y la organización del comercio minorista, así como su influencia sobre las políticas públicas, investigaciones sobre el consumo y el uso de tecnologías que permiten optimizar las ventas, iii) el sector creciente de servicios de alimentos como el catering y puntos de venta institucionales que ofrecen alimentos listos para el consumo, iv) el trabajo como factor de la distribución, el cual no solamente incluye los trabajadores empleados en el sector comercial, sino también el trabajo no remunerado que lleva los alimentos a los hogares y su procesamiento anterior al consumo, v) la producción de conocimientos y discursos sobre la salubridad de alimentos y dietas de parte de gobiernos, académicos, gastrónomos y periodistas, libros de cocina, grupos de presión, publicidad corporativos y vi) leyes que regulan el uso de suelo para el comercio minorista, el horario de atención al público, el mercado laboral, la publicidad, la protección al consumidor y las promesas de salubridad de los alimentos.

particularidades biológicas de cada mercancía agroalimentaria (véase Lockie y Kitto 2000). Estas son importantes “desde la finca hasta la boca, ya que afectan la producción, el empacamiento, el envoltorio, la distribución y la comercialización, y son importantes una vez más en el consumo” (Fine, Heasman, y Wright 1996, 51).²⁵ En suma, Fine y Leopold (Fine y Leopold 1993) y Fine (2002) proponen una teoría “vertical” que da cabida a estas particularidades a lo largo de la trayectoria que la mercancía recorre entre producción y consumo. Esto trae consigo consecuencias importantes para la teorización del consumo. Además de resaltar la importancia de esta actividad, tal como lo hace Dixon (1999), Fine (2002) sostiene que una teoría “horizontal” del consumo, que trata a todas las mercancías de manera similar, no logra explicar por qué algunas mercancías son producidas y consumidas de una manera determinada y distinta a la de otras mercancías. Por contraste, la perspectiva “vertical” incorporada en el sistema de aprovisionamiento es

sensible ante estas diferencias entre mercancías, no como artículos de consumo solamente, sino también en términos de los procesos y las estructuras económicas y sociales a través de los cuales las mercancías son producidas [...]. Todas las mercancías tienden a ser productos del trabajo asalariado, pero los procesos productivos son organizados de manera diferente, los productos se desarrollan de manera diferente, son distribuidos y vendidos de manera diferente, así como son consumidos y desechados de manera diferente. (Fine 2002, 82)

Además, es importante destacar que para Fine (2002) las diferentes actividades no son independientes entre sí ni existe una determinación unilineal entre las diferentes actividades entre producción y consumo. Fine y Leopold (1993) también argumentan que la importancia de una u otra actividad a lo largo de la cadena depende de la mercancía en cuestión o del periodo histórico analizado.

Tanto el sistema de mercancías y como el sistema de aprovisionamiento han sido objeto de varias críticas externas y mutuas. Friedland (2001) critica que el sistema de aprovisionamiento no considera lo suficiente las condiciones de producción de los alimentos. Por contraste, otros autores más afines a posiciones posestructuralistas (véase sección 3.3 de este capítulo) aplauden la verticalidad de las dos propuestas que incluye la problemática del consumo, pero trazan en ambos una inercia productivista y materialista al identificar la producción o el carácter biológico de los alimentos como única causa explicativa. De crucial importancia aquí es que, a pesar de la intención conceptual, en

²⁵ Las mercancías agroalimentarias son ingeridas por los seres humanos, por lo cual sus propiedades materiales son un aspecto crucial. Además, las mercancías agroalimentarias deben ser cultivadas, proceso durante el que dependen de otros organismos vivos no humanos (Fine 2002).

última instancia las dos propuestas se concentran en uno de los dos extremos de los sistemas (la producción en el caso de Friedland, el consumo en el caso de Fine y Leopold). La consecuencia de ello es que pasan por alto el eslabón intermedio entre la producción y el consumo: el mercado agroalimentario.

Debido a este sesgo causado por concentrarse en uno de los dos extremos de la cadena, el sistema de mercancías y el sistema de aprovisionamiento ignoran las diferencias verticales entre las cadenas agroalimentarias. No obstante, esto es un aspecto crucial de los estudios de cadenas. Mediante el concepto de “estructura de gobernanza” (Bair 2009; Gereffi et al. 2001; Gereffi, Humphrey, y Sturgeon 2005; Gereffi y Korzeniewicz 1994), se ha elaborado diferentes tipologías de las cadenas agroalimentarias con base en los patrones de interacción de sus integrantes. Las tipologías elaboradas en torno al concepto de estructura de gobernanza describen, por tanto, diferentes constelaciones de las cadenas de mercancías agroalimentarias.

En lo sucesivo se describen los estudios de cadenas con un enfoque especial en la estructura de gobernanza. La selección del concepto de estructura de gobernanza se debe a que su aporte central gira en torno a la “comprensión de cómo mercados específicos son estructurados y organizados, y por qué y cómo estos cambian. [También] aportan al conocimiento de cómo ciertos tipos de capital contemporáneos operan, [lo cual] extiende el análisis de la competencia que Marx centró sobre la producción hacia la esfera de la circulación de mercancías” (Bernstein y Campling 2006b, 438–39). Esta propuesta significa una expansión importante en comparación con el grupo teórico que define el mercado como campo de lucha y, al concentrarse en el primer eslabón de intercambio entre productores e intermediarios, ha ignorado la “cadena” que vincula de manera estrecha a la comercialización rural con los mercados urbanos. Esta relación no existe solamente en términos de flujos de mercancías, sino también en términos históricos: la historia agraria no influye solamente en la configuración de los mercados rurales (tal como se mostró en el caso de la escuela india de los mercados de granos), sino también en la organización de los mercados urbanos y sus dinámicas.

El argumento central de la estructura de gobernanza es que el mercado no consiste en una suma de interacciones diádicas entre actores económicos por lo demás aislados y anónimos entre sí, un tipo de interacción que en la literatura anglosajona es descrita con la expresión de *arm's length transaction* o *arm's length competition*. Esto significa que las cadenas de mercancías no consisten en una secuencia de transacciones atomísticas entre actores económicos, cuya interacción se limita al contacto efímero en las interfaces

de intercambio entre diferentes eslabones. Al contrario, el concepto de “cadenas” parte de la idea de estructuras económicas basadas en patrones de intercambio recurrentes y más o menos duraderas (Dolan y Humphrey 2000; Granovetter 1983, véase 1973).

Por consiguiente, surgen preguntas sobre diferentes patrones o estructuras que adquieren estas interacciones estables, así como la naturaleza y la ubicación de la gobernanza o núcleo de poder en estas. Originalmente, la estructura de gobernanza fue definida como relaciones de poder que determinan cómo recursos financieros, materiales y humanos son asignados y fluyen dentro de las cadenas de mercancías (Gereffi y Korzeniewicz 1994). Se busca identificar, por consiguiente, cuáles son los mecanismos que permiten el control de los integrantes de una cadena sobre otros en cuanto a la división del trabajo entre sí y, de manera concomitante, quién “se apropia y distribuye el valor creado a lo largo de la cadena” (Bair 2009, 9). Para ello, por lo general se distingue entre “empresas anclas”, las cuales ocupan posiciones dominantes en las cadenas, y las demás “empresas proveedoras”, que a su vez se diferencia en diferentes niveles (*tiers*) de acuerdo con la posición dentro de la cadena. Lo crucial es que la gobernanza o control sobre el resto de la cadena no surge mediante una integración vertical, esto es, la centralización de los medios de producción, sino mediante otros mecanismos que no requieren de las empresas anclas para controlar directamente los recursos productivos de otras empresas. Las “dinámicas de poder y control”, sostiene Bair (2005), “no necesariamente están correlacionadas con patrones tradicionales de propiedad [de los medios de producción]” (159).²⁶

¿Cuáles son, por consiguiente, las estructuras de gobernanza que las cadenas de mercancías adquieren?²⁷ En la literatura no existe una respuesta única. Originalmente, Gereffi y Korzeniewicz (1994) definieron la gobernanza en términos del impulso (*driverness*) que empresas anclas ejercían sobre los demás integrantes de la cadena. Dependiendo del tipo de empresa, Gereffi y Korzeniewicz (1994) distinguieron entre cadenas impulsadas por productores (capital productivo) y cadenas impulsadas por compradores (capital comercial). Las primeras son típicas para sectores intensivos en capital y tecnología, siendo estas las barreras de entrada más importantes que fundamentan el poder de este tipo de empresas ancla sobre los demás integrantes. Por contraste, las segundas son típicas para sectores intensivos en trabajo y mercancías poco intensivas en conocimientos

²⁶ La autora distingue la aplicabilidad entre la era fordista y la posfordista.

²⁷ Gibbon, Bair y Ponte (2008) distinguen tres ¿formas? de definir la estructura de gobernanza: la gobernanza como impulso, la gobernanza como coordinación y la gobernanza como normalización. Aquí solo se discuten las primeras dos.

especializados, por lo cual el control sobre tecnologías clave es imposible o difícil de lograr.

Posteriormente, Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005) propusieron una nueva tipología que sustituye la noción de impulso por la de coordinación entre redes inter-empresas. Las variables que permiten identificar diferentes constelaciones o situaciones de coordinación en estas redes son: i) la complejidad de la información necesaria para realizar una transacción, ii) la capacidad de codificar esta información y iii) las capacidades técnicas de los proveedores. Este planteamiento posterior distingue entre dos formas “clásicas” y extremas de coordinación: por un lado, el mercado en la que la estructura de gobernanza se reduce a un mínimo debido a la presencia de transacciones diádicas y atómicas y, por el otro lado, la jerarquía formal, esto es, las empresas que toman control directo sobre sus proveedores al expandirse verticalmente hacia otras actividades presentes en la cadena. En el intermedio se encuentran diferentes formas de coordinación: la red modular, la red relacional y la red cautiva. Los tipos intermedios describen diferentes grados de concentración del poder y del control en manos de las empresas anclas sobre el resto de la cadena. Tendencialmente, mientras menos compleja la información y más bajas las capacidades necesarias de los proveedores, más se acerca la red inter-empresas al modelo convencional del mercado descrito por el mercado. Ahí donde las transacciones requieren el intercambio de información compleja y los requerimientos en cuanto a las capacidades técnicas de los proveedores son altas, la red inter-empresas tiende a ser sustituida o desplazada por empresas verticalmente integradas.

En suma, el concepto de estructura de gobernanza coloca al mercado mismo —como esfera de relaciones de intercambio y distribución— en el centro de la atención. No se discuten aquí muchos trabajos concretos, porque el concepto de la cadena de mercancía fue aplicado para análisis sobre procesos de globalización. Por ejemplo, Friedland (1994) estudia la emergencia del sistema global de abastecimiento de frutas y verduras frescas hacia finales del siglo XX. Dolan y Humphrey (2000) aplicaron estas herramientas conceptuales para estudiar el control de las cadenas de supermercado británicas sobre la organización de los productores y exportadores de verduras frescas en Kenia y Zimbabue. De manera similar, (Raikes y Gibbon 2000) analizan los procesos de reestructuración de la exportación de productos agrícolas para países africanos en el contexto del régimen alimentario global actual. Finalmente, Daviron y Ponte (2005) analizan los procesos que posibilitan la situación contradictoria entre un auge en el consumo y las ganancias en los países del Norte y al mismo tiempo una crisis en los países productores de café. Sin

embargo, dado que la gran mayoría de los estudios tienen un enfoque global, no se presenta aquí una visión global de las aplicaciones de los conceptos del mercado “vertical”. Esto no elimina los aportes centrales que hace este segundo grupo teórico al estudio del mercado agroalimentario doméstico: la verticalidad misma del mercado, la existencia de patrones duraderos de relaciones de intercambio, y las posibilidades de tipificar estos patrones mediante el concepto de estructura de gobernanza.

3.3 El mercado como ensamblaje sociotécnico entre actantes (no) humanos

El tercer grupo de estudios tiene su origen en la década de los noventa, momento en el cual se debilitó el abordaje estructuralista y marxista del cambio agrario enfocado en la transformación de las relaciones de producción, las condiciones laborales y las estructuras corporativas del sector agrícola, hasta que se estableció un campo de estudio teórica y temáticamente más diversificado. Parte de esta reorientación era el surgimiento de investigaciones sobre el consumo de alimentos y las políticas alimentarias (Goodman y Dupuis 2002). Es preciso señalar que estas temáticas no fueron enteramente nuevas, como se expuso en la sección 3.2 de este capítulo. Los trabajos inscritos en esta nueva perspectiva teórica buscan romper con ciertos vacíos analíticos que no logran evitar que, como en el caso del sistema de aprovisionamiento, se incluya “el consumidor solo para hacerle desaparecer otra vez en un marco teórico centrado en la producción” (Goodman y Dupuis 2002, 7). Las investigaciones pertenecientes a este tercer grupo teórico buscaron aplicar un novedoso lenguaje conceptual inscrito en el giro cultural y la teoría social posestructuralista y posmodernista. La difusión de la teoría actor-red (ANT, por sus siglas en inglés) era un aspecto central de esta diversificación teórica y la más relevante aquí, pues dio un nuevo impulso al estudio del consumo y el mercado agroalimentario y, debido a una ruptura ontológica y epistemológica, representa una aproximación radicalmente diferente a los estudios de mercados reales y mercados verticales.

Esta ruptura consiste en el argumento de que el campo de la (nueva) sociología rural y su paradigma dominante —la economía política de orientación marxista— padecía de una lectura “modernista” de los cambios agrarios estructurales basada en i) un lenguaje estructuralista, ii) la categorización dicotómica de los fenómenos, procesos y agentes sociales como agencia-micro/estructura-macro, naturaleza-materia/sociedad-cultura, tradición/modernidad, dominación/subordinación, producción/consumo, etc., iii) lecturas lineales y deterministas de estas dualidades que ubican la causa en uno de los dos polos y

reduce el otro a meros efectos (Goodman 1999).²⁸ Por el contrario, la ANT escoge un abordaje radicalmente relacional de la realidad (Goodman 1999), lo cual se expresa en la elección de la red como el fenómeno principal por estudiarse. Este término recuerda, por supuesto, al lenguaje usado por los estudios de la mercancía y sus diferentes analogías geométricas como la cadena. Sin embargo, a diferencia de estos estudios, la ANT parte de la “indeterminación radical del actor” (Callon 1999, 181) que teje estas redes. Primero, la ANT parte de la idea de que las redes están constituidas por relaciones socio-materiales, lo cual significa que se considera como posibles nodos de las redes no solamente a seres humanos, sino también a objetos materiales. Las redes representan, por consiguiente, a una “agrupación heterogénea de actantes²⁹ que incluye humanos, la naturaleza y la tecnología” (Lockie y Kitto 2000, 33). Segundo, la indeterminación también abarca las propiedades de los actantes humanos (y no humanos) en cuanto a su tamaño, poder, racionalidad y motivación. Esta segunda dimensión de la indeterminación busca superar a las definiciones apriorísticas de los actores sociales que han caracterizado al aplastante resto de estudios agroalimentarios.

Más específicamente, la ANT se opone radicalmente al funcionalismo estructural que deriva las motivaciones de los actores de su posición en el orden social o asigna la capacidad de actuar, crear o influenciar solamente a los actores más poderosos del campo, red o cadena, mientras que los demás actores son relegados a la subordinación pasiva. En otras palabras, la ANT prescinde deliberadamente de una teoría del actor (Callon 1999, 1998), porque la agencia solo puede ser captada como un efecto relacional de determinados ensamblajes de actantes humanos y no humanos. De ahí se deriva que cada “actor” consiste, a su vez, en una red en constante flujo. Este precepto evita que ciertos actores, especialmente los corporativos, entren al análisis de manera reificada o como caja negra, sin que se analice críticamente su composición “interna”. Ello aplica a actores humanos individuales,³⁰ pero especialmente a actores corporativos que, por lo general, son tratados como cajas negras, por ejemplo, las grandes empresas capitalistas y el Estado. Desde la ANT, este último es mejor conceptualizado como una red que abarca funcionarios, departamentos (otras redes), así como los recursos materiales necesarios para actuar como “Estado”.

²⁸ En este sentido, ANT es una suerte de “máquina semiótica para hacer la guerra a diferencias esenciales” (Law 1999; citado por Lockie y Kitto 2000, 6)

²⁹ “Actante” es el término que ANT utiliza para sustituir al actor de la teoría social modernista.

³⁰ Estos son vistos como “ensamblajes” de redes cerebrales neuronales, el cuerpo humano y de objetos materiales a su alcance

En suma, la agencia como tal no es una cosa, sino un efecto relacional de los actantes humanos y no humanos comprendidos en una determinada red. Cabe señalar que esta perspectiva particular sobre la agencia también afecta la definición del poder. Igual que la agencia, el poder no es visto –al estilo de los análisis weberianos– como una sustancia, algo que se puede tener o no. A diferencia de los estudios de cadena que identifican el poder con la propiedad y el control sobre ciertos recursos como la tecnología o la información o simplemente el tamaño de un determinado nodo de la red –la empresa ancla, por ejemplo–, la ANT entiende el poder como un efecto que reside en las propias relaciones que une a actores y entidades materiales de una red. Con esta redefinición, “la ANT busca ‘deconstruir’ el poder de los poderosos al mostrar cómo estos luchan para mantener la mirada de relaciones sobre las cuales se basa su poder” (Morgan, Marsden, y Murdoch 2006, 18).

Gracias a una aproximación a la realidad agroalimentaria sin mayor preconcepción, los estudios de ANT logran captar una diversidad enorme de ensamblajes de actantes humanos y no humanos que influyen en la organización y el funcionamiento de la producción agroalimentaria y el consumo de alimentos. Esta diversidad supera las capacidades analíticas de la economía política, la cual, por lo general, diagnostica un “mercado global estandarizado, métodos de producción convergentes y la uniformidad de productos agroalimentarios” (Arce y Marsden 1993, 293).

Por consiguiente, el mercado agroalimentario podría ser conceptualizado como “red alimentaria” (Marsden y Arce 1995) o “red de producción y consumo” (Lockie y Kitto 2000). La noción de “red” y las múltiples formas que adquiere la agencia social en esta son herramientas teóricas y metodológicas que permiten ir “más allá de la economía política” (Busch y Juska 1997), la cual es criticada por “reificar las instituciones sociales y [ubicar] todo el proceso del cambio social en gran parte más allá de las prácticas y el control de los actores” (Arce y Marsden 1993, 296). Esto es, los mercados agroalimentarios como red están compuestos por una diversidad de actores individuales, colectivos y corporativos. Estas redes son tejidas o socialmente construidas debido a que no solo juegan un rol los intereses netamente materiales de esta plétora de actores por identificar en cada una de las redes, sino también sus representaciones, valoraciones, ideas y percepciones.

Un aspecto central de esta diversidad de actores atañe a la identificación y el análisis de la agencia social en el mercado agroalimentario y el consumo de alimentos. Lockie y Kitto (2000) sostienen al respecto que “la agencia puede adquirir potencialmente

formas infinitas” y que “la tarea del investigador consiste, por tanto, en dar explicaciones basadas en redes que no parten de suposiciones a priori a quién o qué se debe atribuir agencialidad” (p. 8). Una versión pionera de este argumento es presentado por Arce y Marsden (1993). Al analizar el surgimiento de la industria de exportación de frutas y verduras frescas y la cadena que conecta este sitio de producción con los consumidores en Inglaterra, los autores argumentan que la producción de alimentos ya no se limita a las actividades basadas en la explotación de la tierra, sino también incluye a varias actividades distribuidas a lo largo de toda la cadena agroalimentaria. Como ejemplo, Arce y Marsden (1993) mencionan la renaturalización y el restablecimiento de la frescura de los alimentos antes de ser expuestos en las perchas de las cadenas de supermercados. Adicionalmente, las cadenas de supermercados desarrollaron estrategias para animar a los consumidores a ampliar su consumo de frutas y verduras exóticas en Inglaterra. De ahí que “[e]l procesamiento, la distribución y el comercio minorista no solamente regulan el flujo y la dirección de los productos, sino los reconstruyen activamente” (Arce y Marsden 1993, 294). En suma, sin negar la acumulación capitalista que ocurre en estos mercados o redes agroalimentarias (Arce y Marsden 1993), los autores sostienen que es necesario ir “más allá de categorías dicotómicas de estructura y agencia [social] con el fin de enfocarse en portadores sociales, la construcción de redes y la contingencia global como conceptos exploratorios” (Marsden y Arce 1995, 1261) de las tendencias en la producción y consumo de alimentos.

De manera similar, Busch y Juska (1997) analizan el resurgimiento de la red alimentaria del aceite de colza en Canadá luego de que esta industria perdió relevancia después de la II Guerra Mundial. La reanimación se basó en el intento exitoso de eliminar el ácido erúxico contenido en la planta salvaje y de convertirla de esta manera en un alimento comestible. Los autores muestran que ello solo fue posible gracias a una red de actantes humanos y no humanos como entidades gubernamentales, centros de investigación, organismos vivos y artefactos tecnológicos.³¹ Como resultado de esta interacción y agencia multipolar, Canadá creó un mercado para una nueva mercancía alimentaria, cuya producción y consumo se globalizó rápidamente. Busch y Juska (1997) sostienen que este estudio de caso muestra las limitaciones de la economía política al analizar los procesos

³¹ La red identificada por los autores está integrada por el Departamento de defensa de Canadá, el ácido erúxico, ratones de laboratorio, el Consejo de Investigación Nacional de Canadá, el Ministerio de Agricultura de Canadá, varios laboratorios de investigación, la colza original y, por último, la primera variedad de colza comestible.

de globalización de los mercados agroalimentarios. Similar a Arce y Marsden (1993), la posición teórica de Busch y Juska (1997) no niegan la existencia de “relaciones políticas (mediadas por el poder) o económicas (mediadas por el dinero) entre los actores de una red”, sino que “el aparato categórico de la economía política no es suficiente para analizar las diversidad de maneras y mecanismos por los cuales las “redes de producción, distribución y consumo se extienden a través de localidades, regiones y naciones al incluir nuevos actores, productos y tecnologías” (Busch y Juska 1997, 689). En breve, mientras que la economía política se concentra en por qué la globalización ocurre y a menudo argumenta que esta corresponde a la “expansión de la lógica inmutable y potente del molino tecnológico (*technological treadmill*) de producción capitalista” (Busch y Juska 1997, 690), la ANT se concentra en cómo ocurre la globalización. Por tanto, lejos de la intención de eliminar la perspectiva de economía política centrada en la producción y redistribución de riqueza y el poder, Busch y Juska (1997) proponen una combinación de estas preocupaciones con las fortalezas de la perspectiva relacional de ANT. En suma, la pregunta que debe orientar el análisis de los mercados agroalimentarios desde el punto de vista de este abordaje mixto es “quién o qué, usando políticas, inventando nuevas tecnologías, modificando o creando instituciones, es capaz de posicionarse en una posición estratégica para su mejor beneficio” (Busch y Juska 1997, 701). En términos generales, la “metodología orientada hacia el actor” (Marsden, Flynn, y Harrison 2000) ayuda, además, a superar lecturas estructuralistas informadas por la economía política agraria dominante en las décadas anteriores y su efecto secundario de negligencia en el estudio del mercado agroalimentario.³²

³² Sin embargo, estos trabajos pioneros en aplicar la ANT a los estudios agroalimentarios quedaron a medio camino hacia una ruptura ontológica y epistemológica más consecuente. Lockie y Kitto (2000) critican esta mixtura teórica, pues insisten en que los análisis terminan de enfocarse, en contra de sus intenciones, en el Estado y otras corporaciones poderosas, tal como los estudios de cadenas asignaron un papel central a las empresas anclas o el sistema de mercancías organizado por corporaciones capitalistas (véase sección 3.2 de este capítulo). Por contraste, con una aplicación más purista de los principios de ANT, Lockie y Kitto (2000) buscan “no privilegiar a ningún actor o grupo de actores en las cadenas agroalimentarias” (3) para dar cuenta de la codeterminación entre producción y consumo de alimentos. Su trabajo destaca porque aplica, a diferencia de sus precursores, una serie de conceptos de la ANT al estudio de las redes agroalimentarias. Primero, igual que redes tecnológicas, los mercados agroalimentarios no son superficies o planos, sino redes echadas sobre el espacio que conectan nodos concretos entre sí, mientras que el resto del espacio queda sin puntos de conexión con la red. Segundo, el poder de un actante se manifiesta en su capacidad de inscribir otros actantes en su propia red, los cuales alinean sus intereses – voluntaria y deliberadamente o no– a aquellos del actante que impulsa la ampliación de su propia red. En este proceso de traducción, los actantes intentan “caracterizar o marcar las pautas de las redes” (Lockie y Kitto 2000, 8) de acuerdo a sus intereses. Finalmente, los autores son escépticos con todos aquellos estudios que privilegian los recursos materiales para describir el poder de determinados actores, especialmente las corporaciones capitalistas, en detrimento de los “recursos simbólicos y la negociación [...] sobre el significado de estos recursos” (Lockie y Kitto 2000, 10). La inscripción de actantes en nuevas redes es, de

4. Estudios de mercados urbanos

Varios artículos recientes incluyen una revisión de la literatura sobre los mercados urbanos (Delgadillo 2016; Ikioda 2013; Porter, Lyon, y Potts 2007; Pottie-Sherman 2011). Mientras que Porter, Lyon, y Potts (2007) e Ikioda (2013) se concentran en el África occidental, Delgadillo (2016) se basa en estudios mexicanos y, en menor medida, en la literatura latinoamericana. El único examen de alcance mundial es el documento de trabajo de Pottie-Sherman (2011).³³ Además de la especialización geográfica, cada artículo se basa en literatura teóricamente específica. Delgadillo (2016) está interesado en la mercados urbanos desde la perspectiva de los estudios urbanos. En cambio, Porter, Lyon, y Potts (2007) se centran en la investigación que analiza la base institucional de los mercados de alimentos. Estas múltiples líneas de especialización son útiles, ya que dan lugar a colecciones de gran profundidad sobre la literatura disponible en la región desde una determinada perspectiva teórica.

Sin embargo, las reseñas existentes son temáticamente especializadas y geográficamente selectivas y no reconocen toda la gama de cuestiones que afectan a los mercados urbanos. El objetivo de esta sección es integrar a las diferentes perspectivas y producciones regionales bajo un paraguas común y conectar la literatura especializada en mercados urbanos con aquella sobre los mercados rurales. Tres ámbitos son identificados. El primero sistematiza la literatura que convierte el propio mercado en un universo económico, social y político por estudiarse por derecho propio. El segundo consiste en el papel de los mercados urbanos en las transformaciones del territorio urbano y la planificación urbanística. El último ámbito recoge los aportes de estudios recientes que analizan la interacción entre varios mercados urbanos en el territorio intraurbano, así como las relaciones que estos establecen con los territorios de producción de alimentos.

4.1 Abrir la caja negra del mercado

El análisis regional propuesto por Smith (1976) –y otros– conceptualiza los mercados como un punto distinto en el espacio, definido por un conjunto de características como el número de comerciantes, la gama de la oferta, la periodicidad, las corrientes de

acuerdo a estos autores, no solamente una cuestión de recursos materiales, sino también de una lucha por la distribución del poder de interpretación de recursos intangibles.

³³ No se pudo encontrar ningún examen sobre los mercados asiáticos de alimentos.

productos básicos desde y hacia otros mercados, entre otras. En otras palabras, los mercados son tratados como unidad de análisis indivisible. El primer cuerpo de estudios que se examina aquí enfoca los mercados de manera diferente al desagregar los mercados en sus unidades constitutivas. Se analiza el comerciante individual, sus diferentes estrategias de organización económica y los procesos de toma de decisiones, pero también los esfuerzos de organización y acción colectiva de los comerciantes para influir y regular las normas formales e informales que rigen las relaciones de intercambio en el mercado, así como por establecer mecanismos de ayuda mutua en situaciones de calamidad (Fafchamps 2004). Otros aspectos se refieren a las diferentes estructuras sociales que permean el intercambio mercantil, tales como las redes regionales y familiares (Fafchamps 2004; Hollenstein 2011; Moscoso, Ortega, y Azucena 2015). Finalmente, se estudia también la relación entre las asociaciones de comerciantes y el gobierno local y la planificación pública (Fourchard y Olukoju 2007; Franz 2010; Hollenstein 2011; Hubbard y Onumah 2001; Lyon 2003; Machell y Caraher 2016; Wertheim-Heck, Vellema, y Spaargaren 2015).

Las investigaciones actuales sobre los comerciantes y la organización interna de los mercados se han concentrado sobre todo en África y alcanzaron su punto máximo en la década de los noventa y la primera década del siglo XXI (Ikioda 2013; Porter, Lyon, y Potts 2007). Sorprendentemente, los estudios sobre la organización interna de los mercados son casi inexistentes en América Latina y Asia, a pesar de algunos trabajos más antiguos sobre los comerciantes de los mercados urbanos y sus homólogos rurales (Buechler 1978; Burgos Guevara 1997; Hanssen-Bauer 1982; Villavicencio 1973).³⁴ Una excepción importante es el mercado de San Roque, situado en Quito (Ecuador). Los comerciantes, porteadores y mariscadores predominantemente indígenas que trabajan en el mercado, sus asociaciones, los medios de vida rurales/urbanos y las relaciones territoriales entre el Mercado San Roque y el barrio circundante han sido analizados en varios estudios de corte etnográfico (A. Rodríguez 2017; Cuminao Rojo 2012; Espín 2012; Kingman 2012; Maldonado 2012; Moscoso, Ortega, y Azucena 2015; Moscoso y Ortega 2017).

³⁴ Los estudios de este tipo que corresponden al Ecuador serán discutidos en detalle en la sección 6.

4.2 Estudios urbanos

Los estudios urbanos son una de las principales innovaciones en la investigación sobre mercados urbanos que ha surgido desde la primera década del siglo XXI. Compuesta principalmente por estudios de caso de mercados emblemáticos o *clústeres* de mercados en Inglaterra, España, México, Brasil, Ecuador y Singapur, esta investigación se centra en la relación tripartita entre i) los mercados urbanos, ii) el gobierno local, la planificación urbana y las políticas públicas, y iii) las estrategias de negocios e inversiones del sector privado, especialmente las de las grandes corporaciones comerciales como las cadenas de supermercados.

A diferencia de los estudios presentados anteriormente, los estudios urbanos están menos interesados en los mercados como lugar de intercambio económico que tiene que ser organizado socialmente. Por contraste, predomina el interés en analizar los mercados urbanos como una categoría de objetos a través de los cuales se pueden observar las transformaciones del entorno construido. La mayor parte de las investigaciones revisadas coinciden en la importancia que tienen los actuales cambios demográficos y económicos en las ciudades de todo el mundo: el retorno de la población a los centros de las ciudades, la creciente influencia de los grupos sociales con mayor capacidad de consumo, el crecimiento de la industria turística mundial y otros planes de inversión capitalista, el cambio de prioridades de las políticas públicas, la pérdida de la diversidad cultural –originalmente vinculada a la ciudad comercial–, la homogeneización de los estilos de vida y los patrones de consumo relacionados con las corporaciones que actúan a nivel mundial, y, lo que es más importante, el deterioro de la mercados urbanos.

Sin embargo, estos eventos se interpretan de diferentes maneras y, por lo tanto, se proponen diferentes soluciones. Para un grupo de investigadores estos cambios son consecuencia de una estructura de comercialización que evoluciona naturalmente, es decir, un contexto y unos estilos de vida novedosos a los que los mercados urbanos tiene que adaptarse. Según Dimitrovski y Crespi (2017),

[...] los mercados urbanos ya no son simplemente un lugar donde la población local compra alimentos para sus necesidades diarias, [sino] importantes atracciones turísticas y, por lo tanto, lugares de consumo turístico intenso y considerable. (Dimitrovski y Crespi 2017, 16)

Los estudios que pertenecen a este primer grupo se centran en la identificación y comprensión de las diferentes estrategias de adaptación que los mercados urbanos y los gobiernos locales han desarrollado en los últimos años, como la incorporación de pequeños restaurantes, la ampliación de la oferta de delicatessen, la combinación de los mercados urbanos con proyectos inmobiliarios y de vivienda (Fernández y Anchuela 2012), la creación de una marca específica para los mercados urbanos (Crespi y Domínguez 2016; Ferreira, Marques, y Guerra 2015). La mayoría de estas estrategias ayudan a transformar los mercados urbanos en atracciones turísticas (Crespi y Domínguez 2016), siendo la “carrera competitiva entre los destinos turísticos de todo el mundo para atraer más visitantes [...] el escenario actual” (4). Conscientes de que en los mercados urbanos la atracción turística y el aprovisionamiento de alimentos locales no se combinan fácilmente, algunas investigaciones han tratado de establecer una tipología de mercados urbanos que capte las diferencias entre los mercados tradicionales, pero vacilantes, y los mercados turísticos y dinámicos (Crespi y Domínguez 2016).

Para otros, los cambios señalados anteriormente se describen mejor como “reestructuración urbana neoliberal” (González 2018; González y Waley 2012). Dado que muchos mercados urbanos están regulados y a menudo son propiedad del gobierno local, la expansión del neoliberalismo se traduce en el debilitamiento, si no la eliminación de un servicio público y el fortalecimiento de los intereses de la industria de turismo o las cadenas de supermercados. Desde este punto de vista, las propuestas del primer grupo representan diferentes formas de “gentrificación del comercio minorista” (Delgadillo 2016; García Pérez, Rodríguez, y Maiello 2016; González y Waley 2012; Hernández Cordero 2017). Este segundo grupo hace hincapié en la necesidad de comprender el proceso político-económico que conduce a una “privatización velada” del espacio público, el servicio y el consumo del aprovisionamiento de alimentos (García Pérez, Rodríguez, y Maiello 2016), lo cual resulta en un desplazamiento de los comerciantes tradicionales y los clientes de bajos ingresos. A diferencia del primer grupo, González y Waley (2012) y otros afirman que “el cambio en el comercio minorista es [...] la consecuencia de [...] las estrategias coordinadas del Estado y del mercado” (2).

Los estudios críticos informan sobre diversos aspectos de la dinámica político-económica de diferentes ciudades que están relacionados con la reestructuración urbana neoliberal. González y Waley (2012) y Delgadillo (2016) describen cómo los gobiernos locales de Leeds y la Ciudad de México sostienen una narrativa de obsolescencia y decadencia material y simbólica de los mercados urbanos. Esta narrativa se construye sobre

la interpretación de que la mala gestión (González y Waley 2012) por parte de comerciantes ineficientes y especulativos son las causas principales, y no la “política de inacción” (Hernández Cordero 2017) o la desinversión pública (González y Waley 2012).

Otros aspectos de la transformación de los mercados urbanos se refieren al cierre de los mercados tradicionales o su desplazamiento del centro hacia las afueras de las ciudades (Hollenstein 2011; Pinheiro Bitar 2016). García Pérez et al. (2018) describen cómo el municipio madrileño cambió drásticamente su política pública ante la inversión de los patrones de residencia, es decir, el regreso al centro de la ciudad. La posición ambivalente del municipio pasó de la negligencia a, primero, el intento infructuoso de privatizar sus mercados urbanos en la década de los noventa y, posteriormente, a un conjunto de políticas proactivas basadas en inversiones públicas, una fuerte campaña de mercadeo con la participación de capitales privados. Una estrategia particular para fortalecer los intereses de las empresas privadas en detrimento de los pequeños comerciantes es la propuesta de Mercasa, una empresa pública española, según la cual deben incorporarse cadenas de supermercados a mercados en declive para aumentar el número de clientes y la capacidad de inversión en infraestructuras degradadas (García Pérez, Rodríguez, y Maiello 2016).

Finalmente, dada la situación crítica de los mercados urbanos, sorprende que existan pocos estudios sobre las protestas sociales contra la gentrificación comercial. Hernández Cordero (2017) describe cómo las intervenciones públicas en dos de los mercados emblemáticos de Barcelona desencadenaron protestas locales contra los proyectos de modernización. La resistencia no surgió principalmente entre los comerciantes afectados (aunque algunos de ellos se sumaron a las protestas), sino también de las organizaciones de residentes locales. Algunos comerciantes, en cambio, apoyaron la modernización de sus mercados. Rodríguez (2017) y Moscoso y Ortega (2017) describen los planes del municipio de Quito de reubicar el Mercado de San Roque del centro histórico a un lugar fuera de la ciudad. Las asociaciones de comerciantes que se oponen a la reubicación crearon el “Frente de Defensa y Modernización del Mercado San Roque”, una organización que propone su propio programa de modernización en la antigua ubicación.

4.3 Sistemas de mercados alimentarios urbanos

Los estudios sobre la comercialización rural han puesto de relieve los diferentes patrones espaciales de los sistemas de mercados rurales. Aunque el concepto de sistema alimentario urbano se ha utilizado durante ya algún tiempo, solo de manera excepcional

se lo ha estudiado en combinación con los mercados alimentarios urbanos. Esto es sorprendente dado el papel crucial que han desempeñado los mercados urbanos, especialmente en los países del Sur global.

A partir de una perspectiva sistémica, es importante comprender la interacción entre los mercados minoristas, los mercados mayoristas y otros actores comerciales como las cadenas de supermercados. Guarín (2013), por ejemplo, analiza el papel de los mercados mayoristas en el acopio de la producción agrícola dispersa, heterogénea y de pequeña escala –típica de las economías campesinas–, y su transferencia a costo bajo hacia los consumidores urbanos pobres. Utilizando el sistema alimentario urbano y el mercado mayorista de Bogotá (Corabasto) como estudio de caso, el autor afirma que el argumento común y corriente sobre la cadena alimentaria tradicional ineficiente, demasiado larga y especulativa no explica por qué esta misma cadena sigue ofreciendo los precios comparativamente más bajos, incluso cuando las cadenas de supermercados con uso intensivo de capital están ampliando su control sobre el sistema alimentario urbano.

En cambio, el estudio de Dirven y Faiguenbaum (2008) sobre el mercado mayorista privado de Santiago argumenta que los mercados mayoristas son una fuente importante de alimentos frescos de bajo costo para los pobres de las ciudades latinoamericanas, pero cuestiona el hecho de que los pequeños propietarios y los campesinos tengan efectivamente acceso a las cadenas tradicionales que se conectan con los mercados urbanos. Viteri (2010) y Viteri y Arce (2010) utilizan la perspectiva de la teoría de los actores sociales para analizar el Mercado Central de Productos Agrícolas de Buenos Aires. Los autores identifican “interfaces de conocimiento” a través de las cuales los mayoristas, los gerentes de supermercado y otros actores se constituyen como grupos sociales y “el conocimiento se transfiere y al mismo tiempo es negociado” (Viteri y Arce 2010, 149) entre los compradores y los vendedores presentes en Corabasto. Por último, Zhang y Pan (2013) describen cómo China ha aplicado desde la década de los ochenta un programa de liberalización que tiene por objeto privatizar el sistema de distribución de alimentos frescos y convertir a los mercados mayoristas en supermercados.

Otros estudios “sistémicos” se centran en la relación entre las cadenas de supermercados y los mercados minoristas urbanos. En lo que respecta a los mercados urbanos, el debate se centra en las ventajas y desventajas de los diferentes formatos de venta minorista y cómo –si es que se da el caso– uno prevalecerá sobre el otro. En la mayoría de los estudios se utiliza un enfoque estadístico para identificar y ponderar los diferentes aspectos que determinan la oferta y la demanda de cualquiera de los dos formatos de venta

al por menor. Según algunos estudios, la expansión de los supermercados es más lenta de lo previsto (Goldman y Hino 2005; Humphrey 2007; Maruyama, Wu, y Huang 2016) y nunca sustituirá a los mercados urbanos (Bahn y Abebe 2017). Varios factores contribuyen a la supervivencia de los mercados urbanos o incluso a la resistencia contra las grandes cadenas modernas. Bahn y Abebe (2017) sostiene que la expansión territorial de las cadenas de supermercados en el Líbano se limita a los grupos sociales más débiles y a la correspondiente zona urbana. Según Goldman y Hino (2005) y Goldman, Ramaswami, y Krider (2002) son más bien las características de la oferta de los mercados urbanos (la respuesta más rápida a las preferencias de los clientes, la frescura de los alimentos, el precio más bajo y la rutina de compra diaria) lo que les confieren una ventaja perdurable.

Otros estudios identifican la desventaja relativa de los supermercados en cuanto a la accesibilidad, la posibilidad de negociar los precios o los factores culturales (Goldman y Hino 2005; Maruyama, Wu, y Huang 2016). Sin embargo, otros estudios sostienen que aunque el crecimiento de los supermercados se vea en cierto modo obstaculizado por desventajas a corto plazo, en última instancia ganarán el “gran medio”³⁵ (Gorton, Sauer, y Supatpongkul 2011). Gracias a la comodidad de su ubicación y a las ventajas en términos de calidad, precio, surtido, rapidez de servicio, pago con tarjeta, atmósfera, limpieza y seguridad alimentaria (Gorton, Sauer, y Supatpongkul 2011; Schipmann y Qaim 2011). Otro factor que creará una ventaja de largo aliento para las cadenas de supermercados es el cambio generacional, ya que los jóvenes prefieren comprar en establecimientos modernos (Trappey y Lai 1997).

En otros estudios se compara la influencia que tienen la mercados urbanos y las cadenas de supermercados en la seguridad alimentaria (Crush y Frayne 2011; Delgado 2018; Riley y Legwegoh 2014), el impacto en la dieta y la salud (Banwell et al. 2016), la composición de los alimentos disponibles en los distintos puntos de venta (Yong et al. 2012), la composición sociodemográfica de los grupos de consumidores (Li y Houston 2004), así como las diferencias regionales en el comportamiento de los consumidores (Maruyama, Wu, y Huang 2016). Otros estudios, en cambio, muestran que la comparación entre la mercados urbanos y las cadenas de supermercados es demasiado estrecha para comprender las pautas de aprovisionamiento de los hogares urbanos (Si, Scott, y McCordic 2019).

³⁵ *Big middle* en inglés.

5. Estudios ecuatorianistas sobre el mercado agroalimentario

El estudio del mercado agroalimentario doméstico ha ocupado un papel marginal en la sociología rural ecuatorianista (R. Espinosa 2014). Esto se debe a que otras temáticas han concentrado el interés de investigadores y centros de investigación del país, especialmente aquellas relacionadas con la esfera de producción. Entre estos están los sistemas de producción campesinos, la problemática de la estructura de tenencia de la tierra, el régimen de hacienda y su régimen laboral, las vías de modernización de las haciendas después de las reformas agrarias, la larga e importante historia de movilización social campesina y étnica en el país y, últimamente, las nuevas formas de expansión capitalista en los territorios rurales y la diversificación de las exportaciones agrícolas en rubros no tradicionales como el brócoli, las flores, el camarón, entre otros (Bretón y Martínez 2017; Martínez Valle 2000; M. Chiriboga 1988).

La reseña de la literatura ecuatorianista está organizada de acuerdo con las diversas perspectivas teóricas predominantes que, de manera paralela, van de la mano con una organización cronológica. Durante el periodo que va desde 1970 hasta finales de la década de los ochenta, se realizaron y publicaron los primeros trabajos relacionados con el mercado agroalimentario ecuatoriano. Las perspectivas teóricas predominantes fueron la antropología, la geografía económica y la economía política. La originalidad de las temáticas y la profundidad con las que fueron tratadas convirtieron a estos primeros estudios en pioneros y clásicos. En este sentido destacan sobre todo los muy tempranos trabajos sobre los mercados urbanos realizados por un grupo de geógrafos franceses. El segundo periodo coincide con la última década del siglo XX y los primeros años del siglo XXI. Durante estos años se realizaron varias reformas que abolieron las instituciones de regulación y participación estatal en el mercado agroalimentario. A diferencia del primer periodo, estos años se caracterizan por una despreocupación por los mercados “realmente existentes”, distintos a los modelos abstractos de la economía ortodoxa, pero tratados de manera homóloga por los estudios económicos ortodoxos. Finalmente, a inicios del siglo XXI la problemática del intercambio de alimentos resurge en la literatura científica, pero con perspectivas teóricas distintas y más diversas que en las décadas anteriores. En las siguientes secciones, se busca dar cuenta de las especificidades de cada uno de estos periodos y discutir sus trabajos más representativos.

5.1 De 1970 a 1990: la antropología y la geografía del mercado agroalimentario

Un primer grupo de estudios de este periodo se enfocó en el mercado como un mecanismo de explotación y discriminación de los pueblos indígenas (Burgos Guevara 1997; Villavicencio 1973).³⁶ Mediante conceptos como “colonialismo interno”³⁷ y “proceso dominical” estos trabajos analizaron la interacción entre comerciantes blanco-mestizas pueblerinas y campesinos indígenas y cómo la identidad étnica fue instrumentalizada para establecer jerarquías sociales en los mercados rurales e institucionalizar la explotación de los productores indígenas. Mediante la observación etnográfica, Burgos y Villavicencio describieron minuciosamente los mecanismos de explotación comercial, y la violencia simbólica y física que sufrieron los productores indígenas al acudir a los mercados municipales, así como el papel de la policía municipal en reforzar el poder de los comerciantes pueblerinos.

Un segundo grupo de estudios fue realizado por Rosemary Bromley y Raymond Bromley, pareja de académicos británicos que en la década de los setenta estudiaron varios aspectos del sistema de mercados rurales en Ecuador. Rosemary Bromley era historiadora y se enfocaba en el papel del comercio en el crecimiento urbano de la Sierra Centro, así como en el proceso de transformación de los mercados y ferias a finales del siglo XIX y los conflictos correspondientes entre diferentes grupos sociales, gobiernos locales y la iglesia católica (Rosemary Bromley 1986; Rosemary Bromley y Bromley 1975).³⁸ Posteriormente, Bromley realiza un estudio sobre la transformación de la transformación del espacio comercial en las ciudades latinoamericanas (Rosemary Bromley 1998) y el otro sobre el comercio informal en los centros urbanos latinoamericanos (Rosemary Bromley 1998).

Raymond Bromley investigó la integración temporal y geográfica del sistema de mercados ubicado en la Sierra Centro del país, con enfoque en los mercados y ferias de la provincia de Tungurahua (Raymond Bromley 1984, 1975, 1974a, 1974b, 1973). Su obra se inscribió en la teoría de los “lugares centrales” de Christaller, la adaptación por

³⁶ Ambas obras fueron publicadas por el Instituto Indigenista Interamericano de México que en esta época se enfocaba en estudiar y denunciar las prácticas discriminatorias en contra de los pueblos indígenas en toda América Latina.

³⁷ Ver González Casanova (2009).

³⁸ La iglesia católica primero intentó mantener y luego impulsó cambiar el día de feria de domingo a cualquier otro día de la semana. Por el contrario, los comerciantes y los municipios –estos últimos dependían de los impuestos recaudados en los mercados–, a menudo se opusieron a la iglesia católica en cuanto a esta medida.

Skinner y el enfoque posterior de “análisis regional” de Smith. Debido a su enfoque cuantitativo,³⁹ los trabajos de Bromley abundan en datos empíricos sobre el sistema de mercados. Bromley se interesó especialmente por la distribución de los mercados en términos de jerarquías de integración, las cuales se basaban en diferentes categorías de tamaños de mercados y la sucesión temporal de las ferias durante la semana. A partir de estas dos variables, Bromley deducía un esquema de integración espacial y temporal y buscaba cuantificar el grado de integración del sistema de mercados en la Sierra Centro.⁴⁰ Su hallazgo principal fue que, a diferencia de los sistemas de mercado observados por Skinner, el sistema mercantil ecuatoriano estaba solo débilmente integrado.

Otro estudio clave del primer periodo es del antropólogo Hanssen-Bauer (Hanssen-Bauer 1982). En su tesis doctoral analiza de manera integral la producción de cebollas en la provincia de Tungurahua y su comercialización en un mercado local, la Plaza Pachano de Ambato. El autor describe etnográficamente el *modus operandi* de los intermediarios de cebolla: la organización temporal de los días de feria y la semana comercial, la organización interna del mercado, la estratificación social entre diferentes grupos de intermediarios, estrategias de reclutamiento, trayectorias familiares, el acceso diferenciado a recursos como el crédito, entre otros. Además, Hanssen-Bauer critica el método cuantitativo y deductivo usado por Bromley, pues el geógrafo británico asume la existencia de una integración vertical a partir de características formales (tamaño, días y ubicación de los mercados y ferias). Hanssen-Bauer sostiene que los flujos deben ser identificados de manera empírica, ya que estos son mucho más enredados de lo que un método deductivo-cuantitativo permite captar. Finalmente, Hanssen-Bauer se opone a la idea de que un número elevado de comerciantes significa automáticamente un sistema de comercialización ineficiente con consecuencias negativas para productores y consumidores.

Lastimosamente, las propuestas metodológico-teóricas de Hanssen-Bauer y Bromley, así como el debate entre los dos, nunca echaron raíces locales. Sin embargo, la propuesta de Hanssen-Bauer de integrar analíticamente la esfera de la producción y la esfera de la circulación fue retomada por una serie de estudios de corte económico-

³⁹ La unidad analítica en sus trabajos es la “unidad comercial”, definida como un determinado volumen de transacciones por día de feria. Puestos de comerciantes más grandes que esta unidad comercial básica, pero también mercados y ferias enteras son, por tanto, meramente la suma de “unidades comerciales” básicas.

⁴⁰ La integración de un sistema de mercado se da si los centros comerciales más pequeños están interrelacionados en términos i) temporales, esto es, la sucesión de días de feria permite flujos de mercancías del centro más pequeño hacia el más grande, ii) espaciales, esto es, los mercados espacialmente cercanos no se realizan los mismos días.

político e institucional. Respecto a la primera perspectiva teórica, Barsky y Díaz Bonilla (1986) en su estudio sobre el “proceso de circulación” de la papa en Cañar y el café en Quinindé. En el campo de la economía política, su estudio es una excepción, dado que indaga de manera detallada sobre el funcionamiento de la comercialización. La comparación de los dos procesos de circulación arroja diferencias sustanciales entre el mercado doméstico y el que se dedica a la exportación. En el caso de la papa, el mercado se construye desde abajo hacia arriba, desde las ferias locales hasta los mercados regionales más grandes. Los circuitos de comercialización son, en este caso, mucho más accesibles para los productores, algunos de los cuales se convierten en productores-comerciantes. En el caso del café, en cambio, un “aparato comercializador [...] relativamente simple y rígido [penetra las zonas de producción de arriba hacia abajo e] impide cualquier acción individual de los productores para escapar a esta situación” (Barsky y Díaz Bonilla 1986, 211).

Desde una perspectiva más institucionalista, el estudio de Chiriboga (1985) describe un conjunto de sistemas de comercialización agropecuaria: i) el canal que integra la producción campesina con el consumo popular a través de varios eslabones de intermediación, ii) la producción campesina canalizada vía empresas de comercialización estatales, iii) el canal de empresas agropecuarias capitalizadas e integradas a la agroindustria, cadenas de supermercados u otros detallistas modernos especializados en el consumo urbano de medianos y altos ingresos, iv) la agro-empresa que comercializa directamente con los consumidores urbanos de medianos y altos ingresos. Además de ofrecer un esquema útil para categorizar los diferentes sistemas de comercialización agropecuaria, Chiriboga también los relaciona con la cuestión del cambio de dieta en una población crecientemente urbana y de ingresos medios (un aspecto novedoso para la sociología rural de aquel periodo), así como la influencia de las políticas públicas en reforzar la especialización productiva de los cultivos con alta demanda para el patrón alimenticio emergente.

En la segunda parte de la década de los ochenta aparece otro grupo de estudios geográficos sobre el mercado agroalimentario, muchas veces realizados en cooperación entre el Centro Ecuatoriano de Investigación Geográfica y el Instituto para la Investigación y Cooperación francés. La novedad de estas investigaciones es que abordan por primera vez aspectos urbanos de la comercialización, especialmente i) el sistema de mercados de Quito y su evolución de acuerdo al desarrollo demográfico y espacial de la ciudad, ii) la tipificación y jerarquización de mercados y ferias, iii) la categorización y descripción de los principales tipos de comerciantes (mayoristas móviles y fijos, minoristas fijos, minoristas feriantes), iv) la descripción esquemática de las cadenas de comercialización

(Cazamajor D'Artois 1992, 1988, 1987; Cazamajor D'Artois y Moya 1984; Moya 1988, 1987; Schwartz 1983). Adicionalmente, los autores ofrecen una lectura más detallada de los procesos sociales que sustentan el sistema de comercialización que la que proporciona la obra de Bromley. Así, la expansión de los mercados municipales no es una consecuencia inmediata de la creciente superficie urbana, sino también el resultado de un proceso conflictivo entre comerciantes fijos y comerciantes informales que operan fuera del espacio comercial formal en búsqueda de establecer nuevos mercados y ferias. Cabe señalar aquí la obra de Rojas González (1992) sobre el abastecimiento popular urbano en Guayaquil. Este estudio investiga los canales de comercialización de diferentes productos alimenticios, así como los aspectos urbanos de la intervención estatal en el mercado agropecuario ecuatoriano.

Finalmente, hacia finales de la década de los setenta e inicios de la de los ochenta se multiplicaron los estudios técnicos realizados por entidades internacionales como la FAO, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) o nacionales como el Ministerio de Ganadería (MAG). Los funcionarios de estas organizaciones estudiaron los canales de comercialización de determinados productos (papa, banano, carne, arroz, aguacate) y la problemática de la comercialización para las economías campesinas; levantaron información sobre precios y midieron la inflación y los movimientos de oferta y demanda alimentaria; estudiaron la factibilidad de empresas de comercialización; evaluaron las estructuras de comercialización “ineficientes” de los comerciantes que dominaban las cadenas agroalimentarias en este periodo y propusieron estrategias para su “racionalización” y “modernización”.

Otro tema central en esta época fue la evaluación de la intervención estatal en la comercialización de productos agrícolas mediante la Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización (ENAC) y la Empresa Nacional de Productos Vitales (ENPROVIT) y las políticas de precios de sustentación y de techo. Para algunos, estas políticas tenían objetivos loables, pero estaban crónicamente sub-financiadas o mal implementadas, mientras que para otros eran un lastre que impedía el desarrollo armónico de las fuerzas del mercado. Muchos de estos aspectos fueron compilados e interpretados en una antología sobre la comercialización agropecuaria en el Ecuador (Miño 1986).

5.2 De 1990 a 2000: el *laissez-faire* y el silencio frente al mercado agroalimentario

El periodo comprendido entre la segunda mitad de la década de los ochenta y finales del siglo XX marcó un giro importante hacia posturas que favorecían el mercado autorregulado, libre de intervenciones estatales como la ENPROVIT y la ENAC. Igual que en la época anterior, pero por otras razones ideológicas, el mercado agroalimentario y su organización no se consideraron objeto de análisis meritorio. Los trabajos de mayor relevancia fueron dos.⁴¹ El primero fue elaborado por Tschirley y Riley (1990) sobre el sistema de comercialización en la agricultura ecuatoriana y que formaba parte del diagnóstico de orientación neoliberal de Whitaker, Colyer y Alzamora (1990) sobre las reformas de las políticas agrícolas del Ecuador durante la década de los noventa (Lefebvre 1996). Tschirley ubica en su informe las principales políticas estatales en materia de comercialización agrícola y concluye que tales intervenciones han creado serios problemas en forma de la migración campo-ciudad, el desabastecimiento de alimentos de la población urbana y la desinversión productiva en el sector agrícola. La investigación de De Janvry y Glikman (1991) realiza una radiografía del sector agrícola en Ecuador con especial atención a la economía campesina del Ecuador. Más allá de su valor como obra que ofrece una lectura panorámica del sector agrícola a finales del milenio, contiene poca información novedosa y relevante para el estudio del mercado agroalimentario, aspecto que es tratado marginalmente.

En términos generales, ambas obras evalúan críticamente las políticas públicas en cuanto a la comercialización de productos agroalimentarios. En lugar de buscar la protección de los productores y consumidores mediante la fijación de precios, los autores confían en el mercado como mecanismo de coordinación óptimo que mejorará la “eficiencia técnica” del sector productivo y comercial.

5.3 El mercado agroalimentario del siglo XXI: diversificación teórica y temática

A partir del 2000 se retoman algunas líneas de investigación de décadas anteriores, pero, al mismo tiempo, se presenta una fuerte tendencia de diversificación teórica en el estudio del mercado agroalimentario. A través de sus diversos escritos sobre la inserción

⁴¹ Proaño (1991) y Villamizar (1991) intentan profundizar en la problemática de la comercialización agropecuaria, pero no van más allá del conocimiento general de la intermediación doméstica en Ecuador.

de la pequeña producción agrícola y campesina en el mercado agroalimentario, Manuel Chiriboga representó la continuación de la sociología rural clásica en Ecuador a inicios del siglo XXI. Este autor indagaba durante varias décadas sobre i) la posición desventajada ocupada por los pequeños productores en el mercado agroalimentario,⁴² ii) las posibilidades y los mecanismos que permitirían ampliar las pocas oportunidades de mercado que tiene este grupo social, iii) las dificultades que encontrarían en los canales de comercialización de las mercancías agrícolas, o sea, las mercancías sin mayor diferenciación de calidad, iv). Chiriboga retomaba estas preocupaciones en varios trabajos (M. Chiriboga 2015a, 2015b, 2004; M. Chiriboga y Arellano 2007).

Una segunda serie de estudios se centra en la relación entre el mercado agroalimentario, el desarrollo territorial rural y la diversificación económica. North (2008b, 2008a, 2001) y Martínez y North (2009) analizaron cómo una particular estructura agraria y la organización productiva de familias empresariales rurales de la provincia de Tungurahua influyeron en el surgimiento de una economía rural no agrícola –la producción textil de *jeans*– y el aprovechamiento de las oportunidades de mercado de parte de redes comerciales informales compuestas por talleres textiles. La importancia de una estructura agraria menos concentrada y, por tanto, la mayor presencia de unidades campesinas de pequeña y mediana escala fue corroborada por Ospina et al. (2011). El punto central es que los mercados rurales donde se vendieron predominantemente frutas y verduras frescas eran centrales para el desarrollo del territorio.

El grupo de investigadores coordinado por Pablo Ospina y financiado por Rimisp-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, realizó una serie de estudios sobre la conformación de una economía territorial sectorialmente diversificada en el territorio de Tungurahua. Ospina et al. (2011) explican la existencia de múltiples sectores productivos rurales –tanto agrícolas como no agrícolas– por factores estructurales y de poder (Hollenstein y Ospina Peralta 2014) que conforman una constelación particular de retroalimentación positiva entre la estructura productiva y la red de mercados y ferias del territorio.⁴³

⁴² Ver también Guerrero (1995).

⁴³ Así, el desarrollo económico y social excepcional de Tungurahua en comparación con otros territorios del país y de América Latina radica en la diversificación económica que a su vez es el resultado de una coalición social marcada por un particular equilibrio de poder entre diversos grupos sociales (élite industrial, empresarios rurales no agrícolas, productores agropecuarios), una estructura de tenencia de la tierra y el riego caracterizada por la presencia masiva de pequeños y medianos productores, una estructura productiva desconcentrada y organizada en varios clústeres industriales, acceso a mercados dinámicos y políticas públicas locales que fortalecieron la infraestructura productiva y educativa, así como la presencia de ciudades intermedias que establecen relaciones menos desiguales con su periferia rural circundante

Varios otros estudios de la investigación sobre el desarrollo territorial rural analizaron el papel de los mercados mayoristas en el desarrollo del territorio de Tungurahua (A. I. Larrea y Hollenstein 2011; Hollenstein 2011) y de Chimborazo (Matuk 2010). Los enfoques que predominan en estas investigaciones centradas en la estructura comercial de los territorios rurales destacan las jerarquías internas de los mercados mayoristas que influyen y se reflejan en la organización económica y espacial de los territorios rurales circundantes, así como el grado de participación y diversificación económica de diversos grupos sociales diferenciados en términos de clase, género y etnia. En términos generales, Matuk (2010) confirma los hallazgos de Burgos (1997) sobre la estructura de relaciones de poder que subordina a la población indígena en el sistema de mercados de Chimborazo, pero también muestra cómo estas relaciones de poder son objeto de cambios importantes a partir del momento en que el mercado es administrado y controlado por parte de una empresa pública.

En el caso de Tungurahua, Hollenstein (2011) y Larrea y Hollenstein (2011) también observan una jerarquización social pronunciada al interior del MMA, el núcleo de un amplio sistema de mercados y ferias que abarca todo el territorio de la Sierra Centro ecuatoriana. Así, el comercio no representa un intercambio uniforme, sino que consiste en un universo altamente estructurado, donde la disponibilidad de capital de inversión, el género y la etnia determinan la posición de cada comerciante y cuáles son las oportunidades de mercado a las cuales puede acceder. Como resultado, existen en el Mercado Mayorista redes comerciales altamente diferenciadas en cuanto al volumen, rentabilidad, intensidad de la competencia y alcances geográficos, los cuales abarcan, desde el intercambio local dominado por mujeres indígenas de pequeña escala, hasta redes intrafamiliares de comerciantes blanco-mestizas distribuidas en los mayores centros comerciales del país y que transan grandes volúmenes de alimentos. En términos generales, el Mercado Mayorista refleja así el patrón de diversificación económica del territorio, donde los grupos blanco-mestizos, mujeres y hombres, logran insertarse y promover el desarrollo de industrias rurales no agrícolas en forma de emprendimientos autónomos, pero los grupos indígenas se ven obligados a especializarse en las actividades agrícolas. Al mismo tiempo, las trayectorias familiares y el origen geográfico de las comerciantes blanco-mestizas, así como la existencia de redes sociales que superan el clivaje campo-ciudad dan

(Ospina Peralta y Hollenstein 2015). Además de estos factores, Ospina et al. (2011) enfatizaron también un particular patrón de relaciones de género que otorgaba a las mujeres un papel central en la diversificación económica, sin que ello haya sido acompañado de mayores beneficios económicos para ellas.

cuenta de una estructura comercial considerablemente más abierta que en el caso de Chimborazo y otras regiones del país (Ospina Peralta, Andrade, Castro, Chiriboga, Hollenstein et al. 2011).

Un tercer grupo de investigaciones estudia las múltiples relaciones y formas de integración entre las economías campesinas y la agroindustria desde la problemática de las cadenas agroalimentarias. En la compilación de Rubio (2008c) se analiza los procesos de semi-proletarización de las economías campesinas e indígenas en territorios dominados por agro-empresas en el sector de las flores y el banano (Rubio 2008a, 2008b), y la integración de estas pequeñas economías en las cadenas de mercancías lideradas por empresas agroindustriales de maíz duro destinado a la producción de alimentos balanceados (Campana 2008). Las autoras también identifican un grupo de productores agrícolas convencionales que venden en los mercados locales y que tienen una producción diversificada.⁴⁴

Larrea (2008) identifica estas modalidades como “nuevas formas de explotación campesina” típicas de la fase neoliberal ecuatoriana (1994-2006). En la misma línea crítica, se encuentran varias investigaciones que analizan las múltiples consecuencias negativas de los “negocios inclusivos” o la llamada agricultura bajo contrato (León y Yumbra 2010; L. Rodríguez 2012; Yumbra 2011; Yumbra et al. 2013; Yumbra y Herrera 2013). Otros estudios señalan que esta modalidad de integración tiene efectos mixtos en los territorios rurales (Muñoz Alcívar 2016; Zárate 2010). Otros, en cambio, investigan las dificultades específicas de las pequeñas economías campesinas por acceder a los mercados (Durstewitz y Escobar 2006) como las estructuras organizativas y asociativas débiles de las comunidades campesinas (Flores y Medina 2004). Son relativamente pocos los estudios científicos que encuentran una situación de ganar-ganar, tal como promete el concepto de los negocios inclusivos (Cavatassi et al. 2011).

La Revista *Eutopía* (2011) dedicó su segundo número a los estudios de cadenas que retoman muchas de las preguntas anteriores. El número monográfico incluye trabajos sobre el funcionamiento de la cadena de la palma de aceite y la inclusión de pequeños productores (Potter 2011), y los nexos de complicidad entre las grandes empresas acopiadoras y el Estado (Landívar García, Jácome López, y Macías Yela 2011). Guerrero (2012) muestra cómo el poder organizativo de las cadenas agroalimentarias va más allá de sus participantes directos y logra estructurar territorios enteros. Finalmente, Yumbra (2011)

⁴⁴ Los autores también dedican un capítulo a analizar la contestación y resistencia de estas pequeñas economías en forma de nuevas estrategias de vida como la producción agroecológica.

analiza cómo grandes corporaciones agroindustriales y agro-comerciales controlan el complejo de maíz-carne de pollo (alimento balanceado).

Una cuarta tendencia gira en torno a las redes alimentarias alternativas. Existen varios estudios de caso sobre la producción y las redes de comercio justo. Stoler (2012) analiza los beneficios y contradicciones de la certificación de comercio justo en el caso del cacao. Bartoňová (2015) investiga, para el banano, las tendencias hacia la convencionalización (*mainstreaming*) del comercio justo, esto es, la aparición de actores económicos convencionales como compradores (cadenas de supermercados) y grandes productores/plantaciones que pueden ser certificadas con sello de comercio justo,⁴⁵ así como la creciente profesionalización de las organizaciones de comercio justo.

Espinosa (2017) busca arrojar luz sobre la coexistencia e interacción de dos registros o patrones de comportamiento económico: el don y el intercambio mercantil. Para ello, estudia las interacciones económicas en cuatro casos de productos agrícolas y artesanales inscritos en el modelo de comercio justo. La comercialización comunitaria, más enfocada en el mercado local, es otra de las modalidades de redes alimentarias alternativas estudiadas. Da Ros (2001) ofrece una lectura histórica del surgimiento de iniciativas de la comercialización comunitaria y describe dos casos particulares del Ecuador: Maquita Cusunchic y Camari. Varios aportes compilados en Hidalgo, Lacroix y Román (2013) proporcionan una visión panorámica de la comercialización campesina en el contexto de los retos de construir y fomentar la soberanía alimentaria en el Ecuador. De manera similar, Bustos y Bustos (2010) sistematizan la experiencia y las prácticas de varias otras iniciativas de producción agroecológica y comercialización asociativa. Por contraste, Cicero (2003) analiza el fracaso de un centro de comercialización asociativo en el contexto del tejido de las relaciones sociales comunitarias construido en el periodo post-hacendatario en el páramo del occidente de la provincia de Cotopaxi. Contreras, Paredes y Turbay (2017) preguntan por los factores que convierten el modelo de los circuitos cortos en una iniciativa sostenible y no solamente pasajera. Mediante un estudio de caso ubicado en la provincia de Tungurahua, las autoras concluyen que las instituciones informales ayudan a reducir los costos de transacción de los circuitos cortos.

Tres trabajos no encajan fácilmente en los grupos delineados hasta ahora. Soper (2016) cuestiona el discurso centrado en la soberanía alimentaria y los circuitos locales, pues encuentra que los campesinos prefieren exportar su producción en lugar de venderla

⁴⁵ En algunos productos como el té y el algodón, grandes plantaciones pueden certificarse como comercio justo si cumplen con estándares laborales.

en los mercados locales. Korovkin (2002) analiza la situación de expansión de la economía de mercado hacia comunidades indígenas y campesinas en un caso concreto (Otavalo). La autora sostiene que, para entender las adaptaciones de la economía indígena y campesina frente a las presiones del mercado capitalista, es necesario superar lecturas que o bien identifican una relación funcional entre capitalismo y economías campesinas subordinadas o bien la disolución de la segunda en la primera. Zamora (2005) tematiza la rápida expansión de los supermercados en el país y describe la organización de la forma de abastecimiento de las cadenas de supermercados.

Finalmente, conviene mencionar una serie de investigaciones que refuerzan la diversificación teórica al expandir el campo de estudio hacia la comercialización urbana, retomando parcialmente la línea de investigación de Cazamajor y Moya antes mencionada. Estos estudios se han concentrado en la ciudad de Quito. D’Ercole y Metzger (2002) describen los lugares centrales y las vías de transporte de abastecimiento de alimentos de la capital del país. Uno de los espacios comerciales más estudiado es el Mercado San Roque, en el centro histórico de Quito. Los temas más relevantes abordados incluyen la interculturalidad y las relaciones interétnicas (Cuminao Rojo 2012; Kingman 2012; Maldonado 2012; Moscoso, Ortega, y Azucena 2015), las jerarquías sociales internas, especialmente entre cargadores y comerciantes y hombres y mujeres, la migración campo-ciudad y las relaciones laborales (Azogue 2012; Moscoso, Ortega, y Azucena 2015), las relaciones de solidaridad (Moscoso, Ortega, y Azucena 2015), la seguridad, el mercado y su territorio urbano (Azogue 2012; Carrillo et al. 2015; Espín 2012). En sus análisis de la historia urbana de Quito, Kingman (2006) y Minchom (2007) señalan algunos aspectos de interés de la organización del intercambio de alimentos. Vega, Del Valle y Saltzmann (2018), Vega y Del Valle (2019) y Saltzmann (2017) enfocan el comercio informal urbano desde los conceptos de ocupación del espacio público y los modos de ser de las trabajadoras autónomas en las calles de la ciudad. Las autoras describen etnográficamente la vida cotidiana de comerciantes y trabajadoras autónomas, sus formas de organizarse y procesos de politización necesarios en su lucha diaria por ocupar el espacio público e insertarse en la economía urbana, así como su relación conflictiva con el gobierno local.

Otros estudios combinan los mercados urbanos más explícitamente con la problemática de la producción, la comercialización y el consumo de alimentos. Rodríguez (2017) y Rodríguez y Hollenstein (2020) observan los procesos de organización política y de defensa territorial de las comerciantes del Mercado San Roque frente a las políticas municipales de ordenamiento y planificación urbanística que buscan desplazar los

mercados populares o transformarlos en sitios turísticos. Estos estudios contradicen la idea de que las transformaciones en el sistema alimentario y los mercados agroalimentarios sean procesos evolutivos o técnicos que mejoran la eficiencia del sistema. Como dan cuenta los dos estudios citados, los procesos de transformación son profundamente políticos, pues suscitan la resistencia, supervivencia y adaptación de determinados grupos de actores del mercado agroalimentario, tal como es el caso de las comerciantes organizadas en el Frente de Defensa del Mercado San Roque. Estas comerciantes no son actores pasivos ni “tradicionales” que tienden a ser sustituidos por actores más “eficientes” como las cadenas de supermercados, sino que buscan activamente una “modernización” de acuerdo a sus propios imaginarios.⁴⁶ El Instituto Superior de Investigación y Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador ha realizado varias investigaciones sobre la expansión de los supermercados en el país (Arrazola, Yumbra, y Hollenstein 2015; Hollenstein 2015) y el papel del sector privado en el sistema de alimentos urbano de Quito (Arrazola et al. 2016).

6. Una lectura general de las teorías del mercado agroalimentario

A lo largo de este capítulo se plantearon los siguientes puntos. En la sección 2 se constata que el mercado agroalimentario ha sido estudiado solo de manera marginal como objeto de estudio con derecho propio. Ello no significa que no existan trabajos que traten el tema de los mercados agroalimentarios. Lo que sí significa, en cambio, es que, en un sinnúmero de casos, un modelo muy particular –aquel de la teoría económica neoclásica y asumido por la doctrina neoliberal– fue usado para analizar las manifestaciones empíricas del mercado que –así se asume– habrían de coincidir con los postulados de los que se partía *a priori*. No se profundiza este punto aquí, porque el capítulo 3 volverá a plantear este problema y sostendrá que la falacia economicista no aplica solamente a la teoría económica liberal, sino también a la marxista. Aquí cabe señalar solamente lo siguiente. En la teoría liberal y marxista el mercado es conceptualizado como un plano “isomorfo” (Lie 1997) de intercambio y competencia que está por encima de los procesos sociales concretos e inalcanzable por la agencia de los mismos actores económicos. Este tipo de conceptualización implícita del mercado agroalimentario está presente en la mayoría de

⁴⁶ En esta misma línea, se realizó una investigación aún no publicada sobre la transformación comercial del barrio La Vicentina de Quito y la evolución del sistema de mercados y ferias en el contexto de políticas municipales de ordenamiento urbano.

los estudios agroalimentarios. Dependiendo de la orientación teórico-ideológica, la economía de mercado es interpretada o bien como la expansión imparable del capital, o bien como mecanismo de ampliación de la riqueza mediante la expansión de la división del trabajo y el libre desenvolvimiento de la propensión natural al trueque (tabla 1).

Las secciones 3 y 4 describen cómo a lo largo de tres periodos distintivos los mismos estudios agroalimentarios y otras disciplinas han creado un abanico teórico que permiten superar las dificultades y vacíos del modelo ortodoxo del mercado (véase capítulo 2). Este abanico puede organizarse a través de tres grupos de teorías. El primer grupo analiza el mercado como un campo de lucha entre diferentes grupos sociales que buscan influir en la organización de las transacciones mercantiles mediante redes y otras formas de estructuras sociales, así como al captar el poder regulativo del Estado. El ejemplo paradigmático de este enfoque de corte económico-político es lo que se llamó la escuela india de los mercados de grano. El sello distintivo de esta escuela es el análisis pormenorizado del eslabón rural de intermediación entre agentes de la esfera de producción y la esfera de circulación. Esta segunda está compuesta por diferentes grupos de agentes comerciales que —desde el punto de vista de la economía política crítica— representan una clase “incómoda” (Harriss-White 2018), porque, igual que los campesinos (véase Shanin 1972), han resistido el avance de las relaciones sociales capitalistas en la esfera de producción y comercialización de alimentos.

En contraste, el segundo grupo de teorías parte del conjunto de actores que intervienen en la producción, distribución y el consumo de una mercancía (alimenticia). Lo que se llama aquí “mercado” agroalimentario es conceptualizado como un elemento de una cadena vertical de eslabones que une la producción y el consumo de alimentos, no sin pasar por una serie de eslabones de intermediación y, si es el caso, de procesamiento, de las mercancías alimenticias. Más allá de las diferencias entre las formulaciones y analogías geométricas usadas, estas teorías buscan entender cuáles son las estructuras de gobernanza que producen y reproducen una determinada configuración de actores económicos, a lo largo de la cual las mercancías son “transportadas” desde los actores que las producen hasta sus consumidores finales.

Finalmente, el tercer grupo tiene similitudes con el anterior por usar el lenguaje metodológico de las redes, aunque los ensamblajes que resultan de las interrelaciones entre actantes humanos y no humanos contrastan con las demás teorías discutidas aquí. Esto se debe a que, además de su ontología particular, la ANT busca prescindir de toda preconcepción y categorización apriorística de lo que representa el mercado

agroalimentario para los otros dos grupos teóricos (estructuras de gobernanza que regulan la interacción entre actores presentes a lo largo de una cadena o un campo de lucha entre clases sociales).

Más allá de las diferencias epistemológicas profundas entre sí, las diferentes aproximaciones teóricas presentadas tienen en común el hecho de que convierten a los mercados realmente existentes en un objeto de estudio con derecho propio, esto a diferencia de las teorías reduccionistas que parten de la idea de que el mercado está por encima de las luchas políticas y la agencialidad de grupos de actores económicos. La tabla 1 resume estas cuatro aproximaciones teóricas generales al describirlas mediante varios criterios distintivos.

La sección 5 reseña la literatura sobre los mercados urbanos y la sección 6 la de los estudios ecuatorianistas. En ambos casos, la clasificación de tres grupos teóricos también es aplicable. Debido a la perspectiva teórica elegida aquí y que se especifica en el capítulo 2, es de mayor importancia entender qué relación tienen los estudios del mercado urbano y los estudios ecuatorianistas con las teorías del mercado como campo de lucha.

En el caso de los mercados urbanos, interesan aquí sobre todo tres tipos de estudios. El primero concierne al estudio de las estructuras sociales y de poder que subyacen y habilitan el entorno de intercambio mercantil entre diferentes grupos sociales. Estos trabajos se oponen a entender el tejido social o redes que regulan a los mercados sobre todo como expresión de la acción colectiva entre actores utilitaristas para viabilizar las transacciones mercantiles al crear normas de confianza o reducir los costos de transacción, muy al estilo de la economía neoinstitucionalista. Otro tipo de trabajo importante es el que analiza las transformaciones capitalistas del territorio urbano, tales como la gentrificación comercial y turística. Esta reestructuración de las ciudades pone en riesgo la función primordial de los mercados de alimentos urbanos: puntos de acceso y abastecimiento de alimentos frescos para la población urbana, a menudo a precios más bajos que en otros establecimientos comerciales. Otro aspecto señalado por estos estudios es el papel central que tiene el gobierno público en cuanto al proceso de decadencia de los mercados urbanos públicos y la creciente competencia que enfrentan por parte de las cadenas de supermercados.

En el caso de los estudios ecuatorianistas habría que comentar dos aspectos. El primero se refiere a la presencia temprana, en comparación con el desarrollo de la literatura global, de estudios de economía política crítica que analizan la esfera de intercambio de manera muy similar a la escuela india de los mercados de granos. No obstante, estos

esfuerzos fueron muy aislados y no se convirtieron en líneas de investigación sostenidas en el tiempo. El segundo tiene que ver con la presencia, igualmente temprana, de trabajos geográficos enfocados en el sistema de mercados urbanos en la capital del país durante la década de los ochenta, así como a una serie de trabajos de corte etnográfico sobre un caso emblemático: el Mercado San Roque.

Sin embargo, en el caso de los estudios ecuatorianistas y de los mercados urbanos, no existen propuestas que desarrollan una perspectiva crítica sobre i) la interacción entre diferentes grupos sociales ubicados en mercados urbanos de varios tipos (mayoristas, minoristas) y, ii) su interdependencia con la historia agraria del país, iv) la influencia de la configuración de los mercados rurales en los territorios que producen los alimentos destinados para el consumo urbano, v) el papel de las políticas de los gobiernos locales, especialmente en relación a vi) las estrategias y consecuencias de la expansión de las cadenas de supermercados para el abastecimiento de la población urbana y la dinámica de los mercados rurales. La conceptualización de estos aspectos será objeto del capítulo 2.

Tabla 1
Comparación de diferentes aproximaciones teóricas

Aproximación teórica	Definición y metateoría	Mercados estudiados	Actores principales	Poder	Estado	Alcance geográfico	Conceptos clave
Plano isomorfo de intercambio utilitarista	Teoría económica ortodoxa. Mercado como espacio de intercambio uniforme que permite el libre desenvolvimiento de la propensión natural del ser humano al trueque, autorregulado y operado por actores atomizados	Mercados de mercancías concretas, análisis implícito; estudios sobre la evolución del sistema alimentario y el papel implícito del mercado como correa de transmisión del mejoramiento tecnológico	Empresas como tomadores de precio	Irrelevante	Irrelevante; solo considerado como factor que complica el funcionamiento autorregulado del intercambio	Sin consideración de delimitación geográfica; el espacio es abstracto	<i>Homo oeconomicus</i> y su proyección sobre empresas, competencia como motor evolutivo
Plano isomorfo de competencia capitalista	Economía política marxista. Esfera de circulación regida por leyes de movimiento del capital, esto es, la competencia intracapitalista por la realización de los valores invertidos en la producción y las correspondientes presiones competitivas	Mercado agroalimentario global y la expansión del capital corporativo desde el Norte global al Sur global	Corporaciones agroalimentarias globales	Propiedad de medios de producción, control sobre el Estado	Cada vez con menos capacidad regulativa; subordinado al capital	Global	Capital, leyes de movimiento, competencia como motor de la lucha intracapitalista

Tabla 1 (continuación)
Comparación de diferentes aproximaciones teóricas

Aproximación teórica	Definición y metateoría	Mercados estudiados	Actores principales	Poder	Estado	Alcance geográfico	Conceptos clave
Campo de lucha	<i>Economía política crítica.</i> Mercado como campo de lucha jerarquizado y estructurado de interacción entre grupos/clases sociales que luchan por la organización del mercado de acuerdo con sus intereses.	Comercialización rural entre productores y comerciantes/terrateñientes/usureros	Variedad de grupos sociales que intervienen en el mercado (diferentes tipos de comerciantes, productores, Estado)	Recursos económicos, acceso y autoridad sobre instituciones sociales y estatales	Estado es un actor fundamental de la permanente (re)regulación del mercado para acomodar intereses económicos	Regional, local	Poder, explotación, instituciones y categorías sociales, Estado, regulación
Secuencia vertical de transacciones	<i>Estudios del desarrollo, estudios de la globalización, organización industrial.</i> Mercado como cadena/red/sistema que una mercancía particular recorre entre la producción y el consumo	Estructuras verticales que organizan el mercado agroalimentario global; predominan estudios sobre la reestructuración de cadenas alimentarias entre el Sur y el Norte global	Empresas pertenecientes a una cadena de mercancía	Acceso, propiedad y control de tecnologías e información	Papel marginal	Global	Estructura de gobernanza
Ensamblaje sociotécnico entre actantes (no) humanos	<i>Teoría actor-red (ANT).</i> Mercado como red de actantes humanos y no humanos que organizan el intercambio de bienes	Predominan estudios sobre el surgimiento y desarrollo de mercados globales, así como estudios sobre redes alimentarias alternativas	Actantes humanos y no humanos (objetos físicos, artefactos orgánicos y tecnológicos, etc.)	Poder es un efecto relacional de las redes concretas	El Estado como categoría no existe; solo existe como la red de actantes (no) humanos;	Multiescalar (redes establecen conexiones en diferentes escalas geográficas; “local”, “global”, etc. son categorías irrelevantes)	Actantes (no) humanos, modos de ordenar, traducción e inscripción,

Fuente y elaboración propias.

Nota: las dos aproximaciones teóricas del mercado como plano isomorfo son discutidas más detalladamente en el capítulo.

Capítulo segundo

Aproximación teórica al mercado agroalimentario doméstico

El objetivo de este capítulo consiste en delimitar e identificar las herramientas conceptuales para estudiar el mercado agroalimentario ecuatoriano con base en los avances teóricos presentados en el capítulo 1. Sin embargo, un paso previo a ello consiste en aclarar las limitaciones de la perspectiva teórica que subyace a la gran mayoría de los estudios sobre los mercados agroalimentarios. Esta perspectiva corresponde al modelo “cataláctico” (Zafirovski 2003) o “isomorfo” (Lie 1997) del mercado, tal como se indicó esquemáticamente en el capítulo 1. Este modelo está muy difundido tanto en el campo ortodoxo, que incluye a los organismos internacionales como el BM y FMI, como en las vertientes críticas y marxistas de los estudios agroalimentarios. De ahí que el modelo isomorfo existe en dos versiones: según el isomorfismo liberal, el mercado como arena de intercambio atomístico entre actores racionales que interactúan en condiciones de competencia perfecta. En el isomorfismo marxista y adoptado en otras líneas críticas, el isomorfismo se manifiesta y se impone a través de la competencia capitalista inmutable y la globalización capitalista uniforme (cfr. Goodman y Watts 1997).

El capítulo está organizado de la siguiente manera. La primera sección describe y critica la aplicación del modelo isomorfo en los estudios de los mercados agroalimentarios. La segunda sección critica una tendencia en el marxismo político de caer en una versión similar del isomorfismo institucional del mercado capitalista. Se escogió a esta vertiente por dos razones. Por un lado, la presente tesis comparte con la teoría crítica que el mercado es una estructura de poder con la capacidad de incluir/excluir a determinados grupos sociales y redistribuir la riqueza entre estos. Por el otro lado, algunos representantes del marxismo político son citados frecuentemente en los estudios agroalimentarios críticos. La tercera sección presenta la aproximación teórica que se usa en esta tesis para estudiar el mercado agroalimentario doméstico del Ecuador. Esta aproximación se ancla en lo que en otros trabajos se ha llamado economía política fundada⁴⁷ o economía política institucional (Chang 2001; Elliott 1978; K. Roberts 2014; Peck 1996; Streeck 2010; véase también Thorp 2000).

⁴⁷ Debo esta expresión a Liisa North (North, comunicación personal 2018).

1. El mercado agroalimentario como plano isomorfo

En el grupo de estudios que conceptualizan a los mercados como plano isomorfo existen dos versiones, de orientación teórico-ideológica muy distintas. En el caso de la teoría económica liberal, el mercado es visto como el espacio en el que se manifiesta la naturaleza humana propensa al trueque. En el otro caso, de orientación marxista, el mercado es equitativo a la expansión imparable del capital que subsume todo y todos a la “forma comercial” (Murray 1997). Ambas versiones trabajan con una noción reificada del mercado. En otras palabras, el mercado, sus características y sus condiciones de existencia “se dan por sentados, ya no [son] cuestionados, ya no [son] solamente y posiblemente una alternativa entre muchos tipos de economías y diferentes tipos de comportamiento” (Barber 1977, 16), sino son asumidas en su versión absoluta. La adopción de versiones reificadas del mercado se manifiesta en la literatura agroalimentaria en ambas variantes. En lo sucesivo se describe brevemente la problemática general de ambas versiones isomorfas y se ofrecen algunos ejemplos de estudios sobre el mercado agroalimentario.

1.1 Intercambio utilitarista en los estudios agroalimentarios

El isomorfismo liberal se basa en la inscripción de la racionalidad utilitarista y maximizadora formulada por Adam Smith (1976) a través de supuesta propensión al trueque que manifiestan los individuos. En combinación con otros axiomas de corte formal-utilitarista, forma parte de la noción neoclásica del mercado como una esfera de intercambio autónoma que emerge de manera espontánea y que es poblada por actores dotados con una “razón calculadora” (Bourdieu 2003, 20), universal y transhistórica. Cabe señalar que hasta los antropólogos no están a salvo de ideas neosmithianas que naturalizan un determinado comportamiento económico de los seres humanos. Así, Geertz (1978) afirma que “dejando a un lado los detalles empíricos [...], el bazar es más que otra demostración de la verdad de que, bajo cualquier cielo, los hombres prefieren comprar barato y vender caro” (29). La estrategia explicativa que resulta de esta orientación teórica termina en el argumento de que el mercado es un sistema de coordinación económica universal y transhistórico y, como tal, subyace a un sinnúmero de estudios sobre los mercados agroalimentarios, el desarrollo del sector agrícola y el desarrollo rural.

En esta variante, el mercado es visto como el mecanismo que opera la transición del sistema alimentario de una etapa “tradicional” a una etapa “moderna” (McCullough, Pingali, y Stamoulis 2008, cap. 1). Si bien se admite que esta senda de desarrollo no es lineal, esta es impulsada netamente por “factores económicos”. El discurso de modernización penetra esta lectura del mercado agroalimentario al afirmar que esta transición consiste en la superación de las “cadenas de abastecimiento desorganizadas” y la emergencia de “sistemas alimentarios industrializados con percepciones fuertes de seguridad, alto grado de coordinación, un sector de procesamiento grande y consolidado y distribuidores organizados” (McCullough, Pingali, y Stamoulis 2008, 3). En otras palabras, la narrativa principal sobre el mercado agroalimentario consiste en una concepción lineal y teleológica de la trayectoria de las economías alimentarias desde la producción agrícola a pequeña escala, procesamiento primitivo y modos “tradicionales” de comercialización hacia cadenas “modernas” de adquisición de productos de alto valor lideradas por supermercados (Abrahams 2009). Esta suposición se basa en la idea de que productores y consumidores son “harmoniosa y eficientemente entrelazados mediante el libre juego del mecanismo de mercado” (Fine 2002, 80). De ahí que las explicaciones de los procesos de transición se limitan a señalar un conjunto de variables que afectan la oferta y la demanda. Así, de manera cuasiautomática, emergen nuevos actores económicos que permiten el nuevo equilibrio en el mercado.

Un ejemplo paradigmático de este tipo de análisis universal son algunos trabajos que analizan la expansión de las cadenas de supermercados. Por un lado, se reduce la explicación del cambio del mercado agroalimentario a raíz de la expansión de las cadenas de supermercados a un conjunto de variables que determinan la oferta y la demanda de alimentos vendidos en estas cadenas. Por el otro lado, predomina la idea de que las cadenas representan un modelo de negocio que se “internacionalizó” luego de su emergencia en los países del Norte global (Coe y Hess 2005), sin sufrir mayor transformación durante este proceso de difusión global. Este modelo isomorfo, esta vez en términos organizacionales (DiMaggio y Powell 1983) basado en un racionalismo capitalista universal, parecería ser resistente y estar desconectado de las estructura institucionales, políticas, sociales y culturales en las que operan. Por consiguiente, desde la perspectiva del régimen alimentario global, los supermercados son de “talla única”, tal como da cuenta la siguiente cita de uno de los autores más prolíficos de la literatura sobre supermercados.

Las decisiones relacionadas con la compra de productos [...] recaen en los gerentes de adquisición [...]. Ya sea en los Estados Unidos, Europa, Nicaragua, Chile o China, estos están bajo varias “presiones” comunes de los gerentes generales de los supermercados, que operan bajo competencia intensa y márgenes de ganancia promedio bajos. [Los gerentes de supermercados] están atrapados entre los minoristas tradicionales informales de bajo costo que venden productos locales frescos, por un lado, y competidores de la cadena global eficientes como Wal-Mart por el otro lado. (Reardon 2006, 91)

El ejemplo muestra que, aun si se consideran ciertos aspectos de los mercados domésticos, a menudo se trata de entender las consecuencias de la expansión de un modelo global inmutable. Poco o nada se ha estudiado sobre los procesos y conflictos locales y territoriales que estos modelos de negocio globales han suscitado y que potencialmente influyen y retroalimentan sus propias estructuras y lógicas organizacionales, hasta obligarlos a adaptarse a contextos y constelaciones políticas particulares. De esta manera, se sobreestima y se presupone las transformaciones que las cadenas de supermercados están causando, en detrimento de la comprensión de los conflictos y luchas que generan su expansión (cfr. Humphrey 2007).

Así parecería que los actores agroalimentarios globales no encontrarán resistencia al momento de perseguir sus intereses alrededor del mundo y, a la luz de estos actores globales que controlan las palancas del poder político/regulativo y económico, parecería que los mercados agroalimentarios domésticos son una mera extensión nacional del orden impuesto por el “mercado alimentario global”. En otras palabras, la configuración de los mercados agroalimentarios nacionales, sus espacios y los procesos (sub)nacionales y territoriales, se considerarían irrelevantes para entender la conformación de los sistemas alimentarios domésticos.

En otros casos, en cambio, se niega toda particularidad de los arreglos institucionales “tradicionales” y se proyecta el funcionamiento del mercado neoclásico sobre todo tipo de economía. Un ejemplo de esta tendencia se encuentra en el trabajo de Nash (1987). Al analizar las economías y los mercados campesino-indígenas de América Central, Nash se limita a definir el mercado siguiendo suposiciones neoclásicas.⁴⁸ La única diferencia que encuentra entre los mercados “occidentales” y los mercados campesino-indígenas es la ausencia de “una organización social [...] como la empresa, [esto es,] un grupo autónomo y corporativo dedicado a y organizado para la actividad económica” (Nash 1987,

⁴⁸ El autor define el mercado como “libre interacción entre compradores y vendedores, el precio siendo establecido por medio del intercambio entre compradores, que no son suficientemente grandes para fijar el precio, y vendedores, que no controlan lo suficiente a la demanda para afectar al precio” (Nash 1987, 200)

201), pues esta forma organizacional es suprimida por la comunidad, cuyas “jerarquías civil-religiosas” y “democracia de la pobreza” no son conductivas hacia el establecimiento de empresas con fines de crear ganancias económicas.

Otro ejemplo son los cuantiosos trabajos geográficos en Ecuador que contemplan solo de manera esporádica aspectos sociales del proceso de comercialización⁴⁹ al privilegiar una descripción cuantitativo-deductiva de los sistemas de mercados regionales, de manera similar a los demás estudiosos de esta línea, tales como Smith (1976) y Plattner (1989). El punto es que el modelo de lugares centrales de Christaller, cuyas diferentes variaciones predominan en el marco del análisis regional, parten del modelo del mercado de competencia perfecta y actores comerciales racionales e individuales.⁵⁰ Esto lleva a explicaciones poco satisfactorias al momento de analizar los sistemas de mercados rurales. Aquellos sistemas que se acoplan bien a la teoría de los lugares centrales y la noción geométrica abstracta (isotrópica) del espacio geográfico son considerados como economías de mercado consolidadas y libres de influencias “extraeconómicas” como procesos e instituciones sociales, culturales y políticos.

Los sistemas “anormales”, en cambio, son deformados por el contexto extraeconómico (C. Smith 1976). Pese a este reconocimiento, los estudios de análisis regional pocas veces identifican estos procesos e instituciones sociales ni explican por qué estos (ya) no están presentes en los sistemas de “mercados perfectos”. Por tanto, los trabajos de Bromley sobre los mercados agroalimentarios en Ecuador son un buen ejemplo de todos aquellos estudios sobre el mercado agroalimentario que de manera implícita asumen una economía de mercado de competencia perfecta o la superación de los factores extraeconómicos a lo largo de su senda de desarrollo: el papel inexplicado de los procesos sociales en algún caso y su ausencia en otros sugiere que se entiende la transición como proceso un evolutivo desde una economía de mercado obstruida por fuerzas extramercantiles hacia una economía de mercado racionalizada. Solo queda por añadir que, en estos estudios, el mercado es tanto *isomorfo* en términos de estructuras sociales como lo es *isotrópico* en términos espaciales.⁵¹

⁴⁹ Así, Bromley se refiere, aunque solamente de paso, al predominio de mujeres en los mercados y las plazas, así como a la discriminación de comerciantes indígenas y afroecuatorianos (Raymond Bromley 1981b).

⁵⁰ Smith (1976) señala la necesidad de reconocer el carácter irreal de muchas de estas suposiciones abstractas inspiradas en la teoría económica ortodoxa.

⁵¹ El *isotropismo* describe el hecho de que la característica de un cuerpo se desarrolla de manera uniforme en todas las direcciones. La característica hexagonal del modelo de lugares centrales está basada en el isotropismo.

1.2 Competencia y globalización capitalistas en los estudios agroalimentarios

Aun si la problemática del análisis de clase y las relaciones de dominación particulares del capitalismo llevaron a Marx a abatir la teoría económica burguesa, al desvelar los mecanismos ocultos de explotación de la fuerza de trabajo en “los recóndito[s] lugar[es] de la producción” (Marx [1867] 2015, 160), el mercado como “ruidosa esfera, que aparece en la superficie, a la vista de todos” (160) no se distingue considerablemente de la idea liberal del mercado, aunque su funcionamiento sea interpretado de manera radicalmente diferente al asumido por la teoría económica liberal (Harvey 2015, 136). El isomorfismo de corte marxista del mercado agroalimentario se manifiesta sobre todo en las leyes inmutables de la competencia y globalización capitalista, las cuales transforman profundamente todas las relaciones sociales de producción.

En este sentido, el tema paraguas de los estudios agrarios críticos es la incesante globalización capitalista. Lo problemático en esta versión del mercado –equiparado y diluido en la noción del capitalismo—⁵² es que el avance “imparable” de las relaciones sociales capitalistas y las presiones “inmutables” que genera el principio de la competencia capitalista lleva a una perspectiva analítica que ignora todo lo que no encaja fácilmente en el conflicto principal las clases polares de capitalistas y trabajadores (Harriss-White 2018). Cualquier desviación de la narrativa analítica principal tiende a ser i) ignorada (como muestra el silencio mayoritario en torno a los comerciantes en los mercados rurales), ii) interpretada como pre-capitalista y, por tanto, anacrónica o, al contrario, iii) vista como práctica proto-capitalista que carece de un estatuto alternativo a la lógica capitalista (¿qué representan los emprendimientos comerciales familiares, algunos de los cuales reproducen la lógica de economía campesina?) o iv) vista como diferente al capitalismo pero en última instancia funcional a este o, finalmente, v) analizada en esquemas binarios –actividad productiva vs. improductiva– que reducen a un mínimo la complejidad de las prácticas comerciales (y productivas) realmente existentes.

En resumen, el resultado a menudo consiste en un silencio respecto a la organización del mercado agroalimentario. En el caso ecuatoriano, por ejemplo, los trabajos de la sociología rural se concentraron en temáticas como la transición o modernización de las haciendas hacia un modo de producción capitalista, la continua problemática de la desigual estructura de tenencia de la tierra y el surgimiento de nuevos actores rurales (M.

⁵² Si bien el capitalismo no es pensable sin mercado, sí se puede pensar el mercado sin capitalismo.

Chiriboga 1988). Por lo general, en estos estudios no fue problematizado lo suficiente la organización del mercado agroalimentario ni su relación con la estructura de tenencia de la tierra y los mercados agroalimentarios. Se asumió en gran parte que el mercado, representado por los intermediarios comerciales, era un factor explicativo de las transformaciones de las comunidades rurales, especialmente la proletarización de la fuerza laboral rural y la disolución de formas de integración económica no mercantiles.

Lo particular de estos estudios es que el mercado agroalimentario fue visto desde el concepto abstracto del “capital” y el “capitalismo”, o sea, una fuerza externa que penetra y transmuta la lógica de producción y reproducción de las comunidades rurales (Martínez Valle 1987; Sánchez-Parga 1986) y suscita procesos de diferenciación interna en el campesinado (SEDRI et al. 1984). Más allá de las denuncias de explotación mediante el intercambio desigual, resulta que la organización y el funcionamiento de la intermediación rural no fueron estudiados en detalle.⁵³

1.3 Consecuencias teóricas y prácticas del isomorfismo mercantil

Como resultado de un isomorfismo que subyace al funcionamiento del mercado agroalimentario, ninguna de las dos corrientes teóricas ha tratado, y menos aún explicado satisfactoriamente, la emergencia, estabilización y transformación de los mercados rurales y urbanos de alimentos. Otro aspecto que desde una perspectiva isomorfa causa limitaciones es la explicación de la marcada heterogeneidad que caracteriza a los mercados agroalimentarios domésticos en varios sentidos.

El problema fundamental es que la cuestión nada fácil de la transformación histórica del mercado agroalimentario fue abandonada a favor de un principio explicativo basado en la evolución económica “eficientista”, encarnada o bien por empresas innovadoras –en el caso de la economía ortodoxa– o bien por la corporación capitalista globalizada con tendencia monopolista –en el caso de la economía política marxista–. Declaraciones defensivas que acompañan esta narrativa y que subrayan el carácter no lineal de estos procesos transformativos y el solapamiento de fenómenos tradicionales y modernos no

⁵³ Una indicación anecdótica que sustentaría la interpretación de que para los estudios marxistas la esfera de la circulación representa, como mínimo, un escenario apenas secundario en la transformación económica se deriva de un comentario de Barsky y Díaz Bonilla (1986) al comienzo de su investigación. Los únicos dos autores que estudiaron el problema de la comercialización desde la economía política y más allá de los estereotipos denunciativos, se protegieron ante críticas en un ambiente “marxista dogmático” (Burgos Guevara 1997) al sostener que mediante sus estudios no buscaron invertir o implicar una relación causal entre la esfera de circulación y la esfera de producción.

logran subsanar los vacíos en términos de los mecanismos explicativos de las dinámicas transformativas, o su falta, de los mercados agroalimentarios.

De una u otra manera, estos modelos teóricos dependen de recurrir en última instancia a variables macroeconómicas (tasa de participación de mujeres en el mercado laboral, propiedad de carros particulares y refrigeradoras), tecnológicas (cadenas frías, transporte y comunicación) o demográficas (urbanización), como supone la explicación de la expansión de las cadenas de supermercados mencionada a lo largo de esta investigación. A pesar de representar características importantes, no hay que olvidar que la difusión de nuevas tecnologías, por ejemplo, no es en sí un proceso uniforme, sino social y económicamente heterogéneo que cambia las relaciones de poder entre los diferentes grupos de actores económicos y que, por tanto, también suscita procesos de resistencia y no solo una adaptación arrolladora.

En suma, estos estudios están atrapados, como mínimo, en una suerte de “falacia economicista” (Polanyi 2009, cap. 1), es decir, en un sistema argumentativo autorreferencial que depende de factores exógenos para explicar dinámicas transformadoras y la existencia de procesos y fenómenos mercantiles “híbridos”, encerrados entre categorías binarias como tradicional/moderno y pre-capitalista/capitalista, etc. Así, por razones distintas, las dos acepciones isomorfas del mercado agroalimentario han restado a este el ser un objeto de estudio en sí mismo. Por lo tanto, su organización y su transformación ha sido entendida como un proceso natural de evolución eficientista o estructural. En la siguiente sección se sostiene que ni el marxismo político escapa plenamente a estas limitaciones conceptuales.

2. Mercado agroalimentario y el marxismo político

Krippner (2001) sostiene que estudiar al mercado en sí no es ninguna tarea fácil pues incluso teóricos como Karl Polanyi, quien estuvo preocupado por historizar y “socializar” el fenómeno, lo trata de manera “elusiva” (Krippner 2007; Lie 1991). El problema fundamental es que la primacía del modelo smithiano en la economía política clásica, su reformulación marginalista, su tratamiento prácticamente idéntica en la teoría económica neoinstitucionalista, pero también su adopción por el marxismo y la consiguiente negligencia de las relaciones sociales en la esfera de intercambio (Harvey 2015; Lie 2017; Wallerstein 1991) aportaron mucho a la creciente abstracción y reificación de los mercados. Como resultado, en la tradición marxista, el mercado ha sido tratado de

manera explícita solamente en contadas ocasiones como, por ejemplo, en los debates sobre el origen del capitalismo y la transición entre feudalismo y capitalismo.⁵⁴

Es por esta razón que en lo sucesivo se traza los argumentos principales de este debate para ilustrar la necesidad de ir más allá de la economía política marxista, pero no perder de vista un enfoque crítico que entiende el mercado fundamentalmente como un mecanismo poder económico, por un lado, pero que adquiere especificidades geográficas, territoriales e históricas que dependen, fundamentalmente, de su estructura social. Para ello, se usa una selección de los trabajos de Brenner (1977) y Meiksins Wood (Meiksins Wood 2010, 1994). Su relevancia no se limita solamente a los aportes en el debate sobre el origen del capitalismo, sino la naturaleza del mercado capitalista hasta la actualidad; hecho por el cual sus trabajos son frecuentemente referenciados y publicados en los estudios agrarios de amplia difusión (A. H. Akram-Lodhi y Kay 2010). Así, los argumentos realizados en el debate histórico dan cuenta de las tendencias teóricas actuales de una parte importante de los estudios agroalimentarios respecto al mercado agroalimentario.

En el primer apartado de esta sección se describe el argumento del marxismo político en cuanto a la especificidad histórica del surgimiento del mercado capitalista y su diferencia con respecto a los mercados precapitalistas. En términos más generales, el marxismo político critica todas aquellas teorías evolucionistas y deterministas que entienden el mercado como un fenómeno continuo en la historia de la humanidad desde el ágora griega hasta las bolsas del siglo XXI. En el segundo apartado, en cambio, se sugiere que el marxismo político analiza el desarrollo del mercado capitalista posterior a su emergencia y transformación en “imperativo” sin considerar su principio explicativo principal: las luchas sociales. Como resultado, se argumenta que el marxismo político no escapa plenamente de los principios explicativos teleológicos que ha criticado.

2.1 Contra el determinismo tecnológico y el esencialismo comercial

Brenner (1977) y Meiksins Wood (Meiksins Wood 2010, 1994) sostienen que la transición del mercado medieval hacia el mercado capitalista no es simplemente el resultado de un proceso de maduración de una sociedad proto-capitalista, ya existente en los

⁵⁴ El debate de la “transición” se desarrolló entre los marxistas Paul Sweezy, Maurice Dobb y Rodney Hilton. El debate “Brenner” sobre el origen del capitalismo se desarrolló entre Robert Brenner, Guy Boys, Michael Moissey Postan, John Hatcher y Emmanuel Le Roy Ladurie. Hilton (1976) y Aston y Philpin (1995) recompilaron los principales textos de los dos debates.

intersticios de las instituciones feudales. Los dos autores rechazan dos versiones distintas de este argumento. De acuerdo con la primera, el paso de una economía con mercado a una economía de mercado se debe al crecimiento cuantitativo del comercio. Esta visión neosmithiana o circulacionista es típica de la teoría económica ortodoxa, pero también es adoptada por algunos representantes marxistas como Paul Sweezy, André Gunder Frank e Immanuel Wallerstein. Los dos autores también rechazan la versión basada en la lucha de un campesinado por su autonomía frente a la aristocracia feudal, esta vez propuesta por Maurice Dobb y Rodney Hilton. Brenner y Wood critican que ambas tesis asumen la existencia de prácticas capitalistas en los intersticios de un orden precapitalista y, por consiguiente, ninguna de las dos versiones responde a la pregunta sobre el origen del capitalismo/mercado capitalista.

Por contraste, según Brenner y Meiksins Wood este es el resultado de un conflicto de intereses y lucha económica entre diferentes clases sociales. El aspecto decisivo es la reestructuración de las relaciones sociales de propiedad. El momento decisivo, en cambio, ocurre cuando en la Inglaterra del siglo XVI el acceso no mercantil a la tierra dio paso al control predominantemente mercantil sobre este recurso productivo. La transformación de las relaciones sociales de propiedad tuvo un impacto profundo —e imprevisto— sobre las relaciones económicas entre los señores feudales, los productores capitalistas y los trabajadores asalariados. Los primeros se veían cada vez más dependiente de la productividad de los productores capitalistas a los que arrendaban su tierra. A su vez, los productores capitalistas dependían de la productividad de sus sistemas de producción para poder garantizar el pago de la renta y mantener el acceso a la tierra. Pero los productores capitalistas también se veían cada vez más expuestos a un mercado de alimentos competitivo para vender su producción. Los trabajadores asalariados, en cambio, representaban la “masa de maniobra”, cuyo empleo dependía del desarrollo de las fuerzas productivas. Dada la necesidad de bajar los costos de producción, la cual pendía como una espada de Damocles por encima de las cabezas de los productores capitalistas, los trabajadores fueron expulsados por la difusión de sistemas de producción que requería cada vez menos mano de obra. De acuerdo a Meiksins Wood (1994), solo dicha “transformación en las relaciones sociales de propiedad, que compele a la gente a producir de manera competitiva, puede explicar la revolución dramática de las fuerzas productivas, característica únicamente del capitalismo moderno” (25).

Brenner y Meiksins Wood insisten, además, en la naturaleza profundamente diferente del mercado capitalista frente a la de los mercados medievales. Según Meiksins

Wood (2010, 1994), el mercado se transformó de un “espacio de oportunidades” para vender los excedentes y comprar lo que faltaba a un mecanismo de imperativos económicos ineludibles. Las exigencias del mercado capitalista se manifiestan en dos características particulares. Por un lado, como consecuencia de la reestructuración de las relaciones sociales de propiedad, el establecimiento de relaciones mercantiles es inevitable para acceder a los “medios de vida, el trabajo [y garantizar así] la auto-reproducción” (Meiksins Wood 1994, 25). Por el otro, el mercado capitalista está regido por “leyes de movimiento que compele de manera única [*uniquely*] [...] a los productores a producir eficientemente al mejorar la productividad del trabajo” (Meiksins Wood 1994, 19).

En otras palabras, a diferencia del mercado medieval, el mercado capitalista subordina a los productores a la competencia intracapitalista, la maximización de la ganancia y la acumulación de capital, so pena de arriesgar su extinción económica. Como consecuencia de la incertidumbre sobre sus ganancias y las posibilidades de realizar el valor de sus mercancías, los capitalistas tienen que someterse individual y colectivamente a la competencia anónima, volver su producción cada vez más productiva, esto es, producir a un menor costo, lo cual a su vez significa ahorrar el empleo de fuerza de trabajo. En suma, las consecuencias del mercado capitalista en términos de reorganización de la esfera de producción diferencian su funcionamiento de manera tajante de los mercados feudales. Concomitante a la reorganización de la producción, se erige en la esfera de circulación el principio de la competencia económica, esto es, una competencia directa por precios, una institución históricamente novedosa (véase Polanyi [1957] 2012). Es importante recalcar que la competencia económica tiene una segunda cara: la incertidumbre sobre las ganancias de los productores capitalistas (Meiksins Wood 2010). En lugar de los lazos familiares y comunitarios, los estamentos feudales y los gremios de artesanos que organizaban la vida económica y social hasta el surgimiento del mercado capitalista, ahora es la ley de la oferta y demanda y la competencia de capitales individuales autónomos lo que determina la supervivencia económica.

En suma, Meiksins Wood y Brenner rechazan una lectura determinista y evolucionista del surgimiento del mercado capitalista. En su lugar, los dos autores proponen una explicación histórica, basada en la desenvoltura de relaciones sociales históricamente específicas y conflictivas que terminan estableciendo un nuevo orden económico de manera no deliberada. El emergente mercado capitalista se diferencia radicalmente de los mercados medievales que le precedieron. Mientras que los segundos representaron espacios de intercambio complementarios y oportunos para productores por lo demás insertos

en formas de coordinación económica no mercantiles, el primero equivale a un mecanismo económico imperativo organizado de acuerdo con leyes de movimiento propias.

2.2 Contra el abandono del conflicto social en la esfera de circulación

Sin embargo, el marxismo político tiene limitaciones conceptuales que, irónicamente, llevan a que su caracterización del mercado capitalista no se diferencia sustancialmente de las versiones esencialistas criticadas por Brenner y Meiksins Wood. La limitación principal gira en torno a la noción del “mercado como imperativo” (Meiksins Wood 1994, 2010). Como indica el término “imperativo”, el mercado capitalista se caracteriza por una lógica sistémica que obliga a i) las personas establecer relaciones mercantiles, esto es, entrar al mercado, ii) los capitalistas a producir de manera cada vez más eficiente. Esta nueva lógica sistémica es llamada también “fuerza de mercado” o, siguiendo a la terminología usada por Marx, “leyes de movimiento” del capital, todos ellos conceptos que poco invitan a pensar el mercado capitalista como el resultado de “relaciones sociales históricamente específicas, constituidas por la agencia humana y accesible al cambio” (Meiksins Wood 1994, 26). Parecería, por tanto, que el marxismo político se contentara con aplicar su receta de explicación histórica solamente al momento específico del surgimiento del mercado capitalista –sin duda crucial–, para luego abandonarla y explicar la evolución del mercado capitalista mediante una serie de “leyes de movimiento” o “fuerzas de mercado” abstractos. En otras palabras, una vez que las relaciones sociales de propiedad fueron reorganizadas en un momento específico, el mercado capitalista funciona y se expande como un autómata.

Esta tendencia a reificar el mercado capitalista puede ser identificada por medio de dos autores presentes en la misma obra de Meiksins Wood (1994). El primero de ellos es Karl Polanyi ([1957] 2012), del cual Meiksins Wood deriva una parte de sus argumentos sobre la distinción cualitativa entre el mercado medieval y el mercado capitalista. A diferencia del mercado autorregulado capitalista, sostiene Polanyi, el comercio medieval en general y sus formas específicas como el intercambio local y el comercio a larga distancia no eran competitivos (Polanyi [1957] 2012, 109).⁵⁵

⁵⁵ Meiksins Wood (1994) escribe al respecto que en el caso del comercio medieval “comprar barato en un mercado y vender caro en otro mercado es el principio operativo aquí, no la competencia en el marco de un mercado único e integrado. Si hubo competencia, no tomó la forma de una producción competitiva y eficiente en cuanto costos; y la economía ciertamente no era impulsada por la competencia. Esencialmente condiciones ‘extraeconómicas’, tales como la dominación de los mares y otras rutas de transporte o

El segundo autor que la autora incorpora en su argumentación es E.P. Thompson (1971). Su tesis es que el surgimiento de una sociedad de mercado durante el siglo XVIII en Inglaterra suscitó conflictos entre diferentes clases sociales: los unos adhiriéndose a un mercado “incrustado” o regulado, los otros forzando el establecimiento de un mercado desregulado. En otras palabras, la economía política capitalista chocó con la “economía moral” de la clase trabajadora.

[L]a implantación de la ‘sociedad de mercado’ también aparece en una confrontación entre clases, entre aquellas cuyos intereses estuvieron expresados en la nueva economía política del mercado, juntamente con su filosofía de “mejora”, y aquellas que lucharon para contestarlos desde una perspectiva que pone el derecho a la subsistencia antes del imperativo del lucro. (Thompson 1971, 36)

Lo que se sostiene aquí es que todo indica que con el surgimiento del mercado capitalista parece haberse borrado del mapa económico todo vestigio de otras lógicas mercantiles que la propia Meiksins Wood había identificado en la obra de Polanyi. Dado el silencio del marxismo político, parece que el enfrentamiento entre aquellos que atacaron y aquellos que defendieron la nueva economía política del mercado capitalista fue ganado por los segundos de manera definitiva. Así, los conflictos sociales que en la Inglaterra del siglo XVIII se realizaron todavía en “el mercado [que] de hecho era la *arena principal de la lucha*” (Meiksins Wood 1994, 38; traducción y énfasis del autor), se trasladaron de manera irrevocable hacia la esfera de producción, las fábricas y el conflicto entre capital industrial y el trabajo asalariado. La esfera del intercambio como un campo de lucha entre diferentes intereses económicos se desvaneció de los análisis.

Por consiguiente, el marxismo político asume que, una vez ganada la batalla por la nueva economía política capitalista, no habrá más conflicto que pueda influir en el funcionamiento del mercado. Irónicamente, el marxismo político, similar a las versiones esencialistas del mercado, no escapa a que, para el periodo posterior al surgimiento del mercado capitalista, “la idea de intercambio se redujo a la idea de mercado y esta a la de mercado capitalista, hasta el punto de que hoy se habla indistintamente de ‘economía capitalista’ y de ‘economía de mercado’” (Naredo 2015, 200).

El marxismo político mostró que las explicaciones neosmithianas o circulacionistas, así como las interpretaciones deterministas del mercado capitalista padecen de varias

instituciones financieras e instrumentos de arbitraje altamente desarrollados, eran la clave para la ventaja comercial”. (Meiksins Wood 1994, 21) (el punto antes del paréntesis es lo que se ha estilado en todo el texto)

limitaciones. El aporte del marxismo político consiste en sentar las bases en una explicación histórica del surgimiento del mercado capitalista a través de una profunda ruptura institucional entre los mercados del *ancien régime* y el orden capitalista. Sin embargo, la insistencia en las leyes inmutables que rigen el mercado capitalista desde ese entonces, así como el silencio generalizado en torno a mecanismos explicativos alternativos se convierten en una barrera teórica y metodológica al momento de estudiar las dinámicas de los mercados realmente existentes como, por ejemplo, las luchas entre diferentes grupos de actores económicos por imponer una determinada organización del mercado. Indispensable en la reproducción del capital e inseparable de la esfera de producción, la esfera de circulación es tratada analíticamente de manera reduccionista y ahistórica, un simple epifenómeno de la primera. Cualquier desviación de las leyes de movimiento es entendida como marginal, una reliquia precapitalista con tendencia hacia la disolución o, si permanece, funcional al mercado capitalista.

En suma, el mercado capitalista como mera escena del desenvolvimiento de “leyes de movimiento” del capital y la instauración de la competencia intracapitalista ineludible e inmutable equivale a una conceptualización limitada del mercado. Por tanto, es necesario generalizar la tesis del marxismo político para todo tipo de mercado en todo momento de su desarrollo como resultado de una constelación social histórica que emerge de la lucha social. Cabe aclarar que el argumento defendido aquí es muy diferente a negar la ruptura institucional, las particularidades estructurales y dinámicas del mercado capitalista, la expansión planetaria de los procesos de acumulación, aunque abigarrada y desigual, mediante el desarrollo de la agricultura capitalista o volver a una tesis neosmithiana del surgimiento del capitalismo. La crítica sustentada aquí apunta específicamente al eclipse de la heterogeneidad de la organización de la esfera de intercambio, así como a las luchas sociales en el mercado capitalista.

3. Hacia una economía política institucional del mercado agroalimentario

En oposición al marxismo político, se sostiene aquí que la competencia capitalista –y su incertidumbre generalizada– no se encuentra excluida o por encima de un proceso social conflictivo, sino es objeto de lucha y de regulación social y estatal. En otras palabras, el mercado capitalista no solamente es la historia de la competencia generalizada, sino también de las múltiples y abigarradas estrategias de una gran variedad de grupos de actores económicos –incluso los capitalistas (Polanyi 2012, 187)– de apaciguar, anular o

evitar la competencia que el mercado capitalista establece. Tal como constató Harriss-White (1996a), la única competencia realmente existente en los mercados de grano de la India eran los “intentos competitivos para evitar la competencia” (292).

En términos generales, se propone aquí una lectura del mercado como campo en el cual diversos grupos de actores económicos diferenciados por sus intereses y racionalidades económicas, y por sus estrategias organizativas, luchan para estabilizar su “mundo económico” (Fligstein 2002, 1996), con el fin de garantizar su supervivencia. Para lograrlo establecen alianzas con el Estado o luchan en contra de la intervención de este último. El mercado no solamente es una construcción social, sino política. Captar el mercado a través de sus relaciones sociales y políticas significa, entre otras cosas, dar cuenta de su “historia social” (R. Friedland y Robertson 1990, 6) que consiste en la dinámica y secuencia de largo plazo de estas luchas entre diferentes grupos de actores económicos en la esfera de intercambio.

En lugar de comprender el mercado como *autómata* (Polanyi 2009, 64), un modo de cooperación autorregulado y autoexplicativo, se sostiene que el mercado y los procesos que lo transforman representan un fenómeno por explicarse en sí mismo, o sea, un *explicandum*. Definido así el objeto de estudio, la perspectiva teórica debe ser capaz de describir y analizar las dinámicas de transformación del mercado sin recurso estratégico o bien a factores externos –especialmente la “tecnología”– o bien a argumentos basados en un “esencialismo comercial”, tal como fueron descritos en la sección anterior. Sin negar la posibilidad de la irrupción de factores externos, lo que se sostiene aquí es que estos siempre son mediados por la misma estructura del mercado como “campo de fuerza” (Bourdieu 2009).

La aproximación de la economía política institucional y la economía política fundamentada es útil en este sentido, porque al dar cuenta de las “relaciones de poder históricamente estructuradas” (L. North 2008c, 13) se opone tanto a las aproximaciones isomorficas al mercado, tanto en su versión neoclásica/neoliberal (Chang 2001) como marxista (Streeck 2010). Pero también es útil para profundizar otros aspectos conceptuales. Primero, Streeck define a los mercados como un “conjunto de instituciones sociales interrelacionadas [e] históricamente específicas” (Streeck 2010, 6). Para Peck (1996), los mercados son “sistemáticamente estructurados por fuerzas institucionales y relaciones de poder”. Segundo, es importante señalar que el concepto de “instituciones” típicamente va más allá de su definición como restricción del comportamiento humano (Chang 2001, 14). Por el contrario, las instituciones son vistas de manera similar al institucionalismo

histórico que enfatiza que el papel de las asimetrías de poder entre grupos de actores más o menos poderosos es fundamental para entender la emergencia y el funcionamiento de las instituciones (Hall y Taylor 1996). Además, las instituciones no fijan reglas universales para todos los actores económicos, sino incluyen a unos y excluyen a otros grupos de actores económicos del mercado (Chang 2001, 15) o fijan las condiciones en las cuales los actores económicos acceden al mercado. Las instituciones como el mercado representan, por tanto, mecanismos de redistribución de capitales económicos y simbólicos entre diferentes grupos sociales. Tercero, uno de los objetivos de la economía política institucional es entender las causas, la naturaleza y los mecanismos de cambio de las instituciones. Cuarto, a diferencia del universalismo intrínseco de las aproximaciones isomorfas, la economía política institucional parte de la idea de que las instituciones que regulan la economía son geográfica e históricamente contingentes (Peck 1996)., Quinto, en términos metodológicos la comprensión de la emergencia, estabilización y transformación de las instituciones económico-políticas se adquiere de forma más efectiva mediante el conocimiento empírico y contextual (K. Roberts 2014) y no a través del uso de métodos deductivos y/o basados en el individualismo metodológico de la escuela de elección racional.

Con base en la literatura presentada hasta aquí,⁵⁶ se propondrán tres aristas clave de investigación, que constituyen ejes transversales a lo largo del trabajo empírico que se presentará en los capítulos sucesivos. Básicamente, se busca traducir lo dicho hasta ahora en una propuesta teórica y operativa más concreta para estudiar el mercado agroalimentario ecuatoriano.

3.1 Grupos de actores económicos, patrones de interacción comercial y estructura social

Primero, es preciso identificar los grupos de productores y comerciantes principales, sus racionalidades o estrategias económicas. También deberían captarse las relaciones, ¡así como su ausencia!, entre estos diferentes grupos mediante los patrones de interacción que emergen del conjunto de transacciones comerciales. Aquí, el enfoque en la estructura social del mercado agroalimentario se refiere a varios aspectos. El primero es la diferenciación de las unidades comerciales en cuanto a su tamaño, sea medido este en términos de la cantidad de personas que emplea formal o informalmente, el capital de

⁵⁶ Al menos que se identifique nuevos aspectos, no se vuelve a citar las obras individuales discutidas en el capítulo 1.

inversión del cual disponen, la dependencia de créditos formales/informales, la propiedad de vehículos de transporte, etc. La estructura social en este sentido es la estructura que resulta de una determinada distribución de lo que Bourdieu llama “capital económico” (1987, 242).

Segundo, la estructura social del mercado agroalimentario se refiere a la división social del trabajo de la producción y comercialización de los alimentos. La pregunta de quién realiza qué actividad a lo largo de la cadena agroalimentaria no es una cuestión ajena a las relaciones de poder como indican los trabajos del mercado “vertical” y el concepto de estructura de gobernanza (véase capítulo 1, sección 3.2). Por el contrario, la división social del trabajo comercial y los intentos de cambiarla, dan cuenta de las dinámicas de dominación y subordinación entre diferentes grupos de actores económicos. Las diferentes funciones (mayorista, minorista, etc.) no son categorías fijas, sino el resultado de las estrategias comerciales que han logrado estabilizarse en el espacio social del mercado agroalimentario. Entre otras cosas, ello implica la defensa exitosa de la ocupación de ciertos mercados e incluso diferentes espacios dentro de un mismo mercado.

Como dan cuenta los estudios de la escuela india del mercado de granos, es más bien la regla y no la excepción que los actores económicos buscan combinar diferentes funciones “técnicas”, siempre de acuerdo a las posibilidades de sus activos económicos, con el objetivo de crear nichos estratégicos o, dicho de otra manera, estrategias comerciales que permitan mayor estabilidad y autonomía frente a la incertidumbre generalizada del mercado capitalista (Harriss-White 2008, 1996a). Por consiguiente, es preciso precautelar lecturas apriorísticas sobre la existencia de una determinada división social del trabajo comercial, so pena de encubrir la dinámica y las luchas sociales en torno a esta división social del trabajo a raíz de una lectura tecnicista y de organización lineal del mercado agroalimentario. El riesgo de caer en esta trampa, es decir, proyectar prenuncios y categorías sobre un proceso social, son advertidos por los trabajos inscritos en la teoría ANT (véase capítulo 1, sección 3.3).

Para prevenir estas lecturas lineales, la analogía más adecuada que capta la organización del mercado agroalimentario no es la de la cadena alimentaria, propuesta por las muchas variantes del enfoque de cadena de mercancías (véase capítulo 1, sección 3.2). Si bien es evidente que los alimentos son pasados de un eslabón a otro hasta que se cumpla la secuencia de producción-distribución-consumo, desde el punto de vista adoptado aquí, la linealidad abstrae justamente la esencia del mercado agroalimentario: estrategias cooperativas y conflictivas entre unidades comerciales que buscan reorganizar de manera

permanente esta “cadena” con el fin de mejorar su propia posición y las oportunidades económicas relacionadas con esta. En otras palabras, lo que caracteriza el mercado agroalimentario, especialmente aquel de frutas y verduras frescas, es la coexistencia de múltiples caminos en una red de transacciones comerciales que buscan establecer, mediante secuencias alternativas, la conexión entre producción y consumo de los alimentos transados. El carácter demasiado abstracto, lineal y mecánico que evoca la analogía de la cadena vertical ha sido criticado ya por otros estudios (Cook & Crang 1996; Jackson & Thrift 1995).

Finalmente, se entiende la estructura social no como la mera agregación de interacciones comerciales de agentes calculadores (Bourdieu 2003, 225). A diferencia de esta interpretación interaccionista, anclada firmemente en un nivel microsociológico, se busca dar cuenta de que los patrones de intercambio entre grupos de actores económicos también son el resultado de la presencia de instituciones “extraeconómicas” que estructuran la vida social en general, tales como las relaciones de género, la etnia, entre otras. Por consiguiente, se rechaza el análisis de redes propuesto aquí de manera decisiva de su interpretación dominante en la sociología económica norteamericana, cuyo interés principal recae sobre las características geométricas y estructurales de las redes de interacción social, en detrimento del contexto institucional, si no de la estructura del mercado como campo de fuerza (Bourdieu 2003, 243–44).

3.2 Heterogeneidad espacial como expresión de la historia del intercambio mercantil

Dado que el mercado agroalimentario implica estudiar lugares concretos y flujos de personas y alimentos entre estos, es importante considerar también la dimensión espacial del mercado agroalimentario doméstico. Ello no significa simplemente delimitarlo en términos de su extensión espacial. Por el contrario, implica dar cuenta de la relación mutuamente constituyente entre el espacio geográfico y el “espacio social” (Bourdieu 2013, 119) del mercado agroalimentario. En este sentido, las estrategias comerciales representan luchas por la “apropiación” socialmente diferenciada del espacio físico (Bourdieu 2013, 122). también la propia desigualdad del espacio físico, débese esta a características naturales (en cuanto a topografía) o a la construcción social (en cuanto a entorno

construido),⁵⁷ retroalimenta las posiciones diferenciadas que los grupos de actores ocupan en el espacio social.

Por tanto, el espacio es un aspecto fundamental de las dinámicas del mercado agroalimentario y debe ser integrado en el análisis económico-político propuesto aquí (Peck 2005). El espacio no es solamente una dimensión que “contiene” la heterogeneidad institucional del mercado agroalimentario, sino es una fuente de fragmentación institucional y social independiente. Así, el espacio físico influye sobre la constelación de las redes comerciales al promover la regionalización de los grupos comerciales de poder. La geografía del mercado agroalimentario es, por tanto, siempre posición espacial relativa y a la vez posición socialmente diferenciada. En resumen, el espacio no representa una dimensión netamente material, sino que puede ser conceptualizado –al estilo de la teoría ANT– como un actante no humano que forja los procesos sociales igual que los actantes humanos.

Un primer aspecto concreto se refiere el proceso de emergencia y expansión del mercado agroalimentario “nacional”. Al respecto, se debería probar la existencia de una heterogeneidad marcada en términos del proceso histórico y espacial del mercado agroalimentario ecuatoriano, por varias razones. La primero, tal como se mostró anteriormente y como se puede desprender de la obra de Polanyi (2012), es que la constitución de mercados nacionales no se puede explicar mediante la tesis gradualista desde la propia “propensión natural al trueque” (A. Smith [1776] 2017), la cual se expresaría en la ubicuidad de mercados locales que se expanden gradualmente hacia mercados regiones hasta abarcar el territorio nacional y luego el mundo entero. La pregunta por contestar en este sentido es cuáles son los grupos sociales y la acción estatal que da forma a la construcción histórica y espacial del mercado agroalimentario en Ecuador.

El hecho de que la construcción del mercado agroalimentario no representa un proceso de expansión uniforme en términos de participación social, regulación estatal y ocupación del espacio geográfico se manifiesta en algunos estudios ya citados anteriormente. Así, Hewitt de Alcántara 1993 constata que

puede ser extremadamente engañoso [h]ablar del ‘mercado’ en regiones rurales del Tercer Mundo, como si existiera un único entorno de intercambio integrado. A menudo es más probable que haya una red de micromercados, a veces solo distancias cortas, en las que las estructuras de poder locales definen los términos de intercambio, así como los canales

⁵⁷ *Built environment* en inglés.

a través de los cuales los recursos pasan de niveles inferiores a superiores dentro de los niveles más amplios de la economía. (Hewitt de Alcántara 1993a, 7)

De manera similar, Gould y Von Oppen (1994) concluyeron que los mercados realmente existentes son “fragmentados y localizados [pues] no existe un mercado nacional integrado, solo desviaciones locales de una noción ideal-típicamente concebida” (8). Los autores concluyen, por tanto, que es necesario “distanciarse del supuesto de que los mercados reales evolucionen hacia un sistema integrado y homogeneizador por alguna necesidad histórica o lógica” (10). Finalmente, Smith (1976, 17) señala que en algunos países, entre estos Ecuador (Raymond Bromley 1975), la integración débil entre diferentes mercados (o sea, la ausencia de una interacción comercial) era la consecuencia intencional de las políticas coloniales que buscaron mantener el control sobre los movimientos comerciales.

En el caso del Ecuador habría que señalar y considerar especialmente la accidentada topografía andina, que crea diferentes pisos ecológicos (Murra 1975) y espacios regionales como la Costa, la Sierra y la región amazónica; hecho que influyó profundamente en la organización espacial y social del mercado agroalimentario del país. También hay que considerar desde cuándo, cómo, quién y en qué condiciones se establecen las relaciones de intercambio entre la esfera de producción y la esfera de consumo, crecientemente urbano a partir de la década de los cincuenta. En otras palabras, habría que dar cuenta también de la constitución mutua entre los mercados rurales y los mercados urbanos.

3.3 Regulación estatal y social del intercambio mercantil

Como indica el análisis anterior, un aspecto central del análisis del mercado agroalimentario en cuanto a campo de fuerza concierne el papel del Estado en la regulación de la interacción entre diferentes grupos de actores económicos (véase capítulo 1, sección 3.1). De ahí que el análisis debe dar cuenta del papel del Estado en la regulación del mercado agroalimentario, así como su relación particular con cada uno de los grupos de actores económicos.

Un aspecto importante respecto a la regulación es que varios trabajos insisten en que las políticas estadocéntricas de la década de los ochenta y la posterior liberalización de los mercados agroalimentarios no representaban una desregulación, sino una

reregulación en el sentido de “un reordenamiento complejo de la regulación estatal” (Harriss-White 2008, 258) o “neoregulación” (Pechlaner y Otero 2010) que busca modificar las condiciones en las que determinados grupos de actores participan en el mercado, a menudo beneficiando a unos y perjudicando a otros.

En el caso ecuatoriano, es importante analizar cómo la división de competencias entre el Estado central y los gobiernos locales se traduce en la senda de desarrollo del mercado agroalimentario doméstico. Es interesante notar al respecto que dicha división data de, por lo menos, el siglo XIX como dan cuenta las diferentes leyes de régimen municipal (Ecuador 2010, 1982, 1912, 1879), las cuales, probablemente, sean una herencia de la organización de la época colonial. Cabe adelantar aquí que, dado que los mercados han sido competencia exclusiva de los municipios, la dinámica de los mercados rurales y urbanos es forjada a partir de constelaciones políticas locales, sin que ello signifique que las políticas nacionales sean irrelevantes. Por el contrario, es justamente la relación entre las políticas y los programas del gobierno nacional y local que forja de manera particular la senda de desarrollo del mercado agroalimentario.

Un aspecto adicional merece mención aquí: la importancia de la regulación social del mercado agroalimentario. Como dan cuenta los estudios sobre mercados particulares y las formas organizativas de los comerciantes, existen regulaciones establecidas mediante el mismo proceso de intercambio comercial. La base de la regulación del mercado agroalimentario no necesariamente proviene, por tanto, del poder estatal, sino también del poder organizativo de las organizaciones sociales presentes en los mercados agroalimentarios. De hecho, como muestran algunos estudios, la regulación social a menudo es crucial para el funcionamiento de los mercados agroalimentarios, dado que el Estado nacional o los gobiernos locales se caracterizan más por la ausencia que por la eficacia de su poder regulativo. Para citar nuevamente los estudios sobre el este de África, Gould y Von Oppen (1994) describen cómo en ausencia de regulaciones estatales los campesinos y los comerciantes producen instituciones para llenar el vacío regulativo e incluso logran “crear una infraestructura material e institucional alternativa, respaldada por una retórica popular de asistencia mutua” (Gould y von Oppen 1994, 9). De manera similar, Harriss-White (2008, cap. 9–10) concluye que cuando las regulaciones estatales fallan, el capital agrocomercial establece sus propias normas, en algunos casos al refuncionalizar instituciones “no-mercantiles” como la casta, la etnicidad y las relaciones de género en instituciones de regulación económica.

Para Harriss-White (2008, 1996a), las instituciones sociales tienen la función de barreras de entrada que protegen posiciones y actividades comerciales privilegiadas ante la competencia y la contestación de (grupos de) actores excluidos de estas. Como para la autora el mercado consiste tanto en procesos laborales como en procesos de circulación de mercancías, estas instituciones también adquieren una función clave al momento de regular el trabajo. Un buen ejemplo en este sentido es el género. Harriss-White describe la exclusión de las mujeres del comercio mayorista (más rentable) y su sobrerrepresentación en el comercio de pequeña escala y el empleo ocasional en comparación con los hombres. En la India, las mujeres son usadas para establecer alianzas de negocio entre diferentes empresas comerciales familiares. Diferente es la situación de las mujeres en Bangladesh, donde estas están vetadas de participar en los mercados (Crow 2003). Esta situación contrasta fuertemente con lo que viven las mujeres en los mercados de Ghana, para quienes las operaciones diarias y la organización del intercambio mercantil (G. Clark 1994) juegan un papel central. Como se verá más adelante, también en América Latina las mujeres son pivotes para la organización de los mercados rurales y urbanos.

Capítulo tercero

Mercados rurales y flujos interregionales en disputa (1850-1960)

En este capítulo se analiza la organización de los mercados agroalimentarios en el periodo que va de 1850 a 1960. El periodo corresponde a dos momentos clave en el desarrollo del Mercado agroalimentario del país. Por un lado, grosso modo a mediados del siglo XIX inicia la transformación del orden de los mercados rurales heredado del periodo colonial. Por el otro lado, la década de los sesenta representa otro parteaguas en cuanto a que el régimen de hacienda, que dominaba las relaciones sociales de producción en amplias partes del país en el periodo observado aquí, es abolido por la reforma agraria de 1964. Esto trae consigo cambios importantes en la composición y la organización del intercambio rural. Pero también, a partir de la década de los sesenta, inició un proceso de urbanización que trajo consigo la emergencia de una problemática hasta entonces marginal: la distribución de alimentos intraurbana.

El capítulo hace una revisión de un poco más de un siglo de desarrollo del Mercado agroalimentario a través de los mercados (*marketplaces*) rurales. Se los denomina rurales, porque son mercados que (todavía) establecen una conexión directa entre territorios de producción y la población “urbana”,⁵⁸ sin que los flujos sean canalizados a través de un mercado “mayorista” para luego pasar a mercados minoristas u otros establecimientos comerciales. Además, son mercados donde la población rural acude personalmente a vender directamente los alimentos frescos a los consumidores, aunque, frecuentemente, a través de actores comerciantes.

El capítulo está organizado de la siguiente manera. La sección después de esta introducción describe la situación como existía hasta la década que inicia en 1870: una organización modular de los mercados que se caracteriza por distancias geográficas e “institucionales” tan grandes que los flujos entre los distintos mercados son prácticamente inexistentes. La segunda sección analiza cómo y por qué esta configuración cambia aproximadamente a partir de 1870. Lo que se observa es que la organización modular da paso a un sistema de mercados rurales en ciernes. Además de los diferentes grupos y sus estrategias que intervinieron en este proceso de transformación, durante el cual la distancia

⁵⁸ Aunque pueblerina sea probablemente el término más adecuado dada la densidad de la población en este periodo.

“institucional” entre los mercados es abolida, esta sección describe la jerarquía particular que emergió en la Sierra Centro. En lugar de representar un espacio de intercambio plano, lo que se observa es la emergencia de una jerarquía particular entre los mercados de las capitales provinciales de Chimborazo (Riobamba), Tungurahua (Ambato) y Cotopaxi (Latacunga), con consecuencias profundas y de larga duración para la organización del Mercado agroalimentario del país. Es por eso que la sección 3 y 4 se concentra en la configuración de este espacio comercial en la Sierra Centro. La sección 3 describe cómo los campesinos, muchos de ellos indígenas, participan de manera considerable en los inicios del intercambio interregional entre la Sierra y la Costa. La sección 4, en cambio, describe cómo este sistema cambia, primero a raíz de la construcción del ferrocarril que llega a Quito en 1908 y luego por la expansión del sistema vial para el transporte motorizado. Se enfatiza que estas innovaciones tecnológicas tuvieron consecuencias importantes para la inclusión/exclusión de ciertos grupos sociales del Mercado agroalimentario. En forma de conclusión, la última sección sostiene que los mercados rurales eran espacios de confluencia masiva de comunidades campesino-indígenas, las cuales participaron mucho más que la sociología rural ecuatorianista ha asumido hasta ahora. También se argumenta que los mercados rurales no eran espacios dominados por la misma élite agraria.

1. La matriz modular del intercambio agroalimentario decimonónico

Hacia 1870 se puede hablar de una configuración “inicial” del mercado de alimentos como resultado de un periodo largo, iniciado ya en tiempos coloniales, sin mayores transformaciones en el conjunto de mercados y ferias,⁵⁹ así como el suministro urbano en Ecuador (Ibarra 1987, cap. 4; Minchom 2007, 107–21). Como los cambios a partir de la década de los setenta se gestaron en esta configuración inicial, conviene revisar rápidamente las aristas de su organización social, económica, espacial. Hay que recordar, antes que nada, que, a mediados del siglo XIX, tres décadas antes de iniciar su segundo *boom* cacaotero,⁶⁰ Ecuador era un país agrícola. Su población se asentaba sobre todo en el valle interandino de la Sierra (tabla 2), donde se distribuía en el campo, pueblos pequeños y ciudades regionales como Cuenca en la Sierra sur, Riobamba, Ambato y Latacunga

⁵⁹ Ibarra (1987) habla de una red de mercados y ferias. Sería más preciso hablar para esta época de un conjunto de mercados y ferias aislados.

⁶⁰ El periodo entre 1880-1920 constituyó el segundo *boom* cacaotero (Maignashca 1994; M. Chiriboga 1983).

en la Sierra Centro (tabla 3). El patrón de una sociedad rural se interrumpía solamente en el caso de Quito (Sierra septentrional), la capital del país, donde la población llegaba a concentrarse en mayor medida.⁶¹

Tabla 2.
Habitantes por regiones (1780-1962)

Año	Sierra	Costa	Amazonía y Galápagos	País	Crecimiento (%)	Sierra (%)	Costa (%)	Amazonía (%)
1825	414	74	—	489		84,7	15,3	—
1858	620	128	—	748	1,6	82,8	17,2	—
1911	954	247	—	1.201	1,1	79,4	20,6	—
1938	1.452	758	16	2.227	3,2	65,2	34,1	0,7
1950	1.856	1.298	46	3.203	3,7	57,9	40,6	1,5
1962	2.271	2.127	74	4.473	3,3	50,8	47,6	1,7

Fuente: Ayala (2008, 132), (C. Larrea 1985, 81).

Elaboración: propia.

Nota: nd = no disponible; crecimiento es anual; en miles de habitantes.

Tabla 3.
Población urbana en Ecuador (1780-1962)

Año	Quito	Latacunga	Ambato	Riobamba	Cuenca	Guayaquil	Santo Domingo	Machala	Manta	Portoviejo	Esmeraldas	Quevedo	% de población urbana
1825	25	2	2	3	11	16	—	—	—	—	—	—	11,4
1891	50	10	10	12	6	—	—	—	—	—	—	—	11,0
1933	121	16	18	22	—	—	—	—	—	—	—	—	14,7
1950	210	10	31	30	40	259	1	8	19	16	13	4	25,4
1962	355	15	53	42	60	510	7	29	34	32	33	21	32,2

Fuente: Bromley (1986), Saint-Geours (1994), Deler (1994), (Larrea Maldonado 1986).

Elaboración: propia.

Nota: en miles de habitantes; a = 1886; b = 1922; c = 1930; d = incluye todas las ciudades del país.

El carácter rural traía consigo el hecho de que el “patrón de integración económica” (Polanyi [1957] 2012) basado en el principio de autoabastecimiento era crucial, estese este organizado a nivel del hogar rural o (semi)urbano, la comunidad campesino-indígena, la hacienda señorial o los órdenes religiosos. De ahí que los mercados agroalimentarios de aquellas épocas eran tan rurales como lo eran también las ciudades (Ospina

⁶¹ En 1925, 36% de la población de la región de Quito era urbana (Kingman 2006).

Peralta 1992). El intercambio mercantil de alimentos cumplía, por tanto, una función complementaria, aunque su importancia relativa crecía junto con el aumento de la población urbana, la cual despuntaba sobre todo en el periodo de 1930-1950.

Durante la época colonial hasta mediados del siglo XX, los mercados consistían más bien en ferias periódicas realizadas en plazas públicas abiertas, pues estos no contaban con mayor infraestructura que no sea unas carpas improvisadas para proteger del sol a las vendedoras y sus mercancías (fotografía 1).⁶² En estos mercados o ferias se intercambiaban los productos agrícolas típicos del valle interandino, tales como la papa, la cebada, el trigo, el maíz, el haba, el chocho, además de la carne fresca de diferentes tipos de animales mayores y menores.



Fotografía 1. Feria en la plaza de San Francisco, Quito (1874).

Fuente: (Iglesia y convento de San Francisco 1874).

La organización de estos mercados hasta mediados del siglo XIX se caracterizó por los siguientes aspectos. Un primer aspecto consistía en que la gran mayoría de los alimentos provenía de las áreas rurales circundantes, de mayor o menor distancia, situados en el mismo piso ecológico o en uno diferente.⁶³ Por tanto, hasta mediados del siglo

⁶² El primer mercado en forma de edificio cerrado se inauguró en Quito en el año 1904.

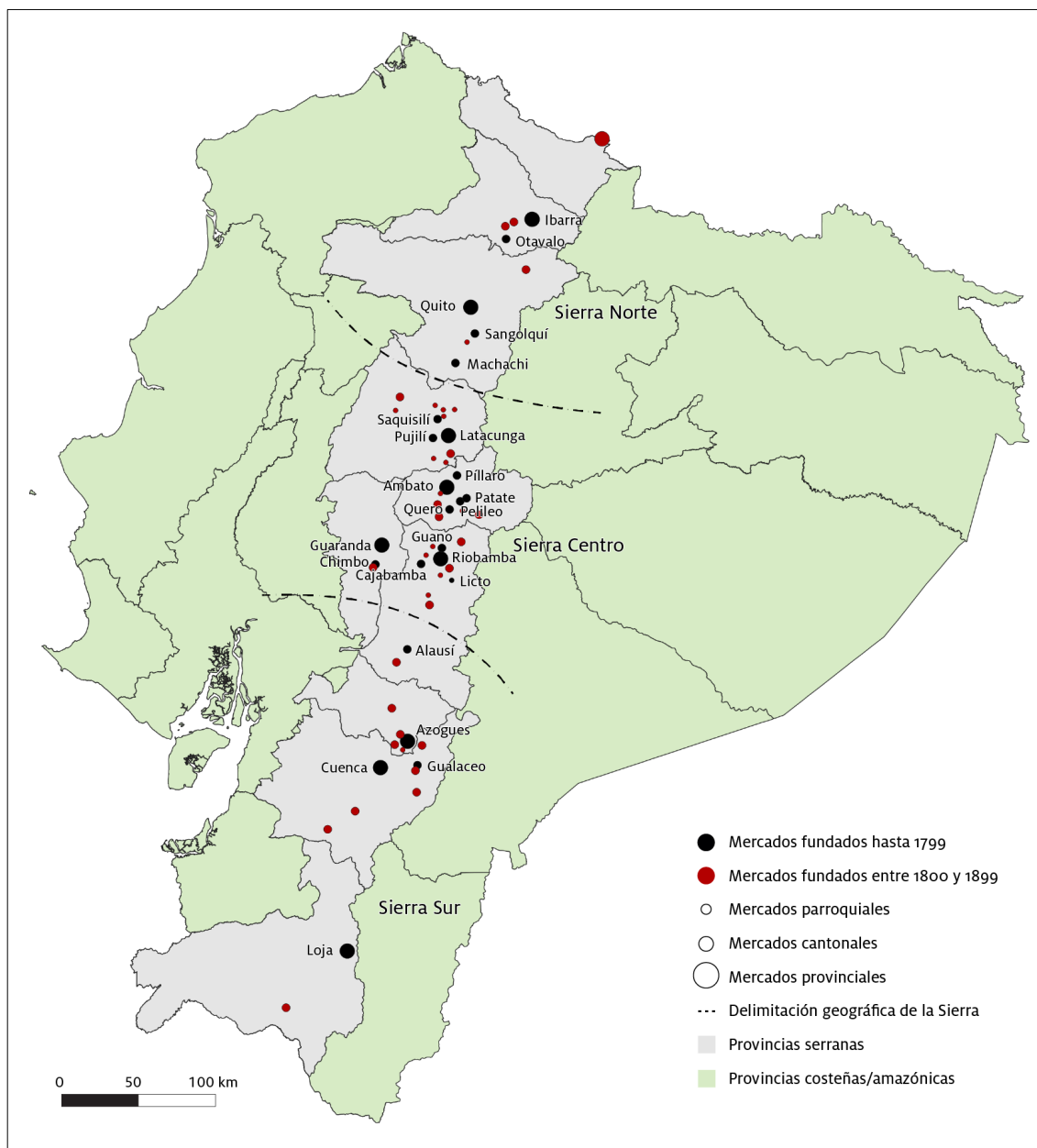
⁶³ En el caso de Quito, Achig (1983) describe este complejo religioso-comercial de la siguiente manera: “El centro de atracción y concentración era la plaza central, alrededor de la cual habrían comenzado a instalarse los primeros locales comerciales y de habitación de los fundadores más importantes, así como también de los organismos de control. Las manzanas restantes serían ocupadas por el resto de los

XX, el sistema alimentario de la Sierra ecuatoriana, la región más poblada, tenía una estructura modular, compuesta por territorios mayormente autoabastecidos y aislados entre sí (Rosemary Bromley y Bromley 1975). La producción, la distribución y el consumo de alimentos en las cuencas del valle interandino constituían circuitos alimentarios cerrados de alcance local que integraban a lo mucho distintos “pisos ecológicos” (Murra 1975) de un mismo territorio.⁶⁴ A lo largo del valle interandino, los flujos interterritoriales de alimentos eran escasos, aunque su importancia se incrementaba hacia finales del siglo XIX.⁶⁵ El carácter modular significa que los mercados de diferentes regiones estaban aislados entre sí, pero también lo eran los mercados de un mismo territorio. Cada mercado que existía en la Sierra ecuatoriana hasta mediados del siglo XIX constituía, por tanto, un “lugar central” (C. Smith 1976; Raymond Bromley 1975) para el abastecimiento alimentario de cada pueblo o urbe (mapa 1). La modularidad y la fragmentación del espacio colonial y luego republicano fue interrumpido solamente por ciertos flujos interterritoriales que conectaban las haciendas directamente con mercados extraterritoriales. Si bien existían estas relaciones interterritoriales, no tenían un efecto sistemático sobre la organización de los mercados agroalimentarios.

fundadores [...], luego las reservas religiosas y de crecimiento ubicadas alrededor de las otras plazas e inmediatamente después la zona rural indígena que en adelante abastecería la ciudad” (40).

⁶⁴ Parece haber un desacuerdo sobre la movilidad intraterritorial. Mientras Ibarra (1987) y Miño (1985) identifican una serie de circuitos de intercambio entre centros serranos y hasta costeros, Clark (1998) fecha el inicio de la integración intraterritorial e interterritorial varias décadas más tarde. La discrepancia se explica más en el caso de Miño (1985), pues analiza la Sierra norte más integrada con el sur de Colombia.

⁶⁵ Como se mostró anteriormente, el intercambio entre diferentes pisos ecológicos dentro de una misma cuenca o región geográfica sí existía desde temprano.



Mapa 1. Mercados serranos fundados hasta 1900.
Fuente: ubicación y periodo de creación de Bromley (1975).

Elaboración: propia.

Nota: delimitación político-administrativa del 2010.

Algunos autores explican este aislamiento señalando que las vías de comunicación se encontraban en un estado incipiente, la demanda urbana era limitada, y los costes de transporte eran prohibitivamente altos (K. Clark 1998). En estas condiciones, los modelos de la economía geográfica, basados en variables demográficas y de transporte (véase Krugman 2005), predicen la ausencia de relaciones económicas interterritoriales. Si uno observa la distribución espacial de los mercados en el valle interandino (mapa 1), está claro que estas variables pueden haber sido un factor más importante para los 24 mercados

creados antes de 1799, dado que se encontraban a distancias mayores. Pero mientras más mercados fueron creados (37 adicionales hasta 1899), más se mejoraban las vías interandinas hacia el inicio del siglo XX, y más se reducía de esta manera la distancia geográfica⁶⁶ y económica⁶⁷ entre los sitios comerciales, esta forma de explicar el aislamiento entre los mercados pierde la fuerza explicativa que habría podido tener para el inicio del periodo observado.

Sin embargo, el carácter modular tenía que ver sobre todo con el segundo aspecto central de los mercados agroalimentarios: la regulación política por los grupos de poder locales. Respecto al carácter modular descrito anteriormente, Bromley y Bromley (1975) señalan que el aislamiento comercial entre los mercados era el resultado de una combinación entre distancia geográfica y la realización simultánea de los mercados durante el día domingo. Los dos autores sugieren que esta distancia fue establecida por los poderes locales coloniales y mantenidos por los republicanos con el objetivo de impedir el aprovechamiento de precios diferenciales en distintos mercados y la competencia directa (por precios) entre ofertantes de productos idénticos o similares. En otras palabras, se buscaba impedir el surgimiento de un grupo de comerciantes especializados que aprovechara el arbitraje de precios en distintos mercados e indujera a los mercados a competir entre sí. En otras palabras, hasta la década de los setenta, del siglo XIX, periodo en el cual el carácter modular de los mercados serranos empieza a perderse, el surgimiento de comerciantes especializados fue suprimido mediante la regulación de los gobiernos urbanos.

Además de impedir el surgimiento de una clase comercial, los gobiernos locales evitaron la organización de los mercados agroalimentarios por otras razones. Como señala Ospina (Ospina Peralta 1992) en el caso de Quito, desde el siglo XVI existían directrices gubernamentales que buscaban “asegurar el autoabastecimiento y mantener en los alrededores y en la propia ciudad las fuentes alimentarias básicas de la población” (106). La ciudad como garante del abastecimiento alimentario y ente regulador de los mercados agroalimentarios, que en Europa existía desde tiempos medievales (Davis 2014, 179; Polanyi [1957] 2012, 111), se reproducía, por tanto, con algún atraso, en las colonias hispanas. Ospina (1992) señala que la lógica del autoabastecimiento se debía a los altibajos de la economía colonial mercantil: “todos buscaron desarrollar estrategias destinadas a protegerse contra las eventualidades de la economía mercantil colonial. [...]” (Ospina Peralta 1992, 109).

⁶⁶Medida en kilómetros.

⁶⁷ Medida en el coste del transporte por kilómetro.

Pero la imposición del patrón modular de los mercados agroalimentarios también tenía la función de reforzar la subordinación y la explotación de los grupos étnicos autóctonos a partir del proceso de colonización que se mantenía durante el periodo republicano mediante el régimen de hacienda (A. Guerrero 1991). Para ello era necesario suprimir todo patrón de integración económica que habría permitido a los pueblos indígenas mantener una económica autónoma e independiente de la economía colonial. Ello significaba romper los circuitos de intercambio que realizaban las poblaciones indígenas en los espacios tradicionales de intercambio⁶⁸ al imponer un solo día en un sitio de intercambio fijo. Resulta significativa que la actividad de intercambio de alimentos frescos en las urbes coloniales y republicanas se concentraba en la plaza central de cada pueblo o urbe que se encontraba cerca de las iglesias, de modo que la congregación religiosa coincidía con la actividad comercial durante la misa del día domingo.⁶⁹ De esta proximidad espacial y temporal se derivaba el término de “mercado dominical” y toda una estrategia –el “proceso dominical” (Aguirre Beltrán [1967] 1991)– de sometimiento de la población indígena. Que este día era domingo tenía que ver más con los intereses materiales de la iglesia y los poderes coloniales que con el carácter espiritual del comercio, pues permitía combinar el abastecimiento de la ciudad, el pago del tributo⁷⁰ y la misa dominical, herramienta principal de la subordinación cultural e ideológica de las poblaciones indígenas.⁷¹

Un tercer aspecto del funcionamiento de los mercados agroalimentarios giraba en torno a grupos sociales determinados que convertía los mercados agroalimentarios en estos espacios de intercambio populares: los alimentos que se vendían eran adquiridos sobre todo por las clases artesanales, de pequeños comerciantes y otros grupos étnicos de estatus social subordinado como los afrodescendientes libres o esclavizados. Los “señores de la ciudad”, que eran al mismo tiempo los “señores de la tierra” (Kingman 2006, 211), contaban con un suministro de alimentos propio proveniente de sus haciendas, muy similar a lo que hacían las órdenes religiosas, otro grupo de élite (Morán 2018, entrevista personal). Además, la clase adinerada compraba ciertos alimentos durables en las

⁶⁸Llamados por los españoles *tianguiztli* (Salomon 1980, 185).

⁶⁹ Un hecho importante en el caso de Quito era que el primer mercado de la ciudad colonial se realizaba en la plaza San Francisco, junto a la iglesia del mismo santo,⁶⁹ el mismo sitio donde ya se había realizado el intercambio en el periodo prehispánico, aunque basado en el trueque y no en las transacciones monetarias. Los españoles llamaron estos mercados tianguetz, adoptando la palabra *tianguiztli*. Mientras que el tianguetz se refería a una forma de mercado más establecida y fija, el *tianguiztli* era más bien un congregación regular en diferentes sitios (Salomon 1980).

⁷⁰ Un impuesto que las personas indígenas tuvieron que pagar a los administradores coloniales.

⁷¹ Durante el periodo colonial, los indígenas podían ser castigados por no atender la misa (Morán 2018, entrevista personal).

pulperías, una especie de tienda cuyo dueño tenía el derecho de expender alimentos importados desde Europa (Kingman 2006).

A pesar de la existencia de espacios y posibilidades privadas de abastecimiento de alimentos y las regulaciones gubernamentales mencionadas anteriormente, los mercados eran espacios abiertos y de concurrencia masiva desde temprano. Respecto a la participación de grupos sociales, hay que señalar que el mercadeo era primordialmente tarea de mujeres indígenas y mestizas llamadas “gateras” y “recatonas” (Minchom 2007). La participación indígena en el abastecimiento urbano era tal que ciertos grupos se especializaban en comercializar su propia producción particular y los productos agrícolas y artesanales de la zona (Kingman 2006), de modo que el “suministro independiente a pequeña escala para el mercado urbano, sería un rasgo perdurable” (Minchom 2007, 110). El hecho de que la actividad comercial de productores y comerciantes indígenas no constataba en los registros oficiales de la colonia (Minchom 2007) ni del municipio republicano a finales del siglo XIX (Kingman 2006), confirma que los circuitos comerciales de alimentos pertenecían a la economía popular e indígena y no a la economía de la población blanca.⁷² Esto no significa que para los gobiernos locales los mercados no hayan jugado un papel importante como fuente de impuestos hasta bien entrado al siglo XX. Sin embargo, los impuestos eran pagados al rematista, es decir, a una persona que —en una subasta anual— ganaba el derecho a levantar los impuestos de los mercados. Así, el municipio se deslindaba de la responsabilidad de supervisar y controlar la actividad comercial de manera más sistemática.

La razón de esta falta o —más preciso— la debilidad de regulación de los intercambios de alimentos frescos —sobre todo en aquellos realizados por personas indígenas— se debía a que la población no pagaba alcabala⁷³ sobre las transacciones en el mercado. Esta diferenciación legal fue aprovechada no solamente por productores y comerciantes indígenas, sino por los propios hacendados que vendían sus productos agrícolas a comerciantes indígenas (Kingman 2006), pues estos podían revenderlos sin pagar impuestos. La ventaja de estas comerciantes frente a las recatonas mestizas, quienes sí pagaban el impuesto de alcabala, era tan importante que motivaba a estas últimas a disfrazarse de indígenas (Minchom 1996).

⁷² Sí constaba como ingreso municipal el impuesto de alcabala.

⁷³ Alcabala fue un impuesto que las autoridades españoles cobraban sobre las ventas.

La participación indígena en la producción y el intercambio de alimentos está ampliamente documentada en el caso de Quito (Kingman 2006; Minchom 2007, 1996). Por ello es importante señalar que, a diferencia de lo argumentado por la sociología rural en los años setenta del siglo XX, la población indígena no estaba excluida del mercado agroalimentario en todo el espacio nacional. Al contrario, los estudios históricos y urbanos disponibles dan cuenta de una masiva participación y de la dependencia de la urbe más grande del país con respecto al suministro de la producción campesina indígena de pequeña escala. Parecería, por tanto, que la representación de las comunidades indígenas aisladas del mercado y reacias a ser incorporadas en este, sustentada por la sociología rural de esta época, debe ser matizada, dada la inserción temprana de, al menos, aquellas comunidades indígenas cercanas a los centros urbanos basadas en la existencia prehispánica del trueque en el *tianguiztli*, el cual que no pudo ser eliminado pese al poderío económico e ideológico de los españoles (Salomon 1980). Además, ciertos grupos indígenas podían aprovechar su inserción en el mercado de varias maneras. Por ejemplo, Kingman (2006) afirma que la actividad comercial influía en el fortalecimiento de ciertas figuras de las comunidades indígenas libres, como los caciques, o, en otros casos, en el incremento de poder de comunidades indígenas enteras que se convertían en intermediarias de otras comunidades más alejadas.⁷⁴

El cuarto aspecto de los mercados agroalimentarios en la transición de la época colonial a la republicana contrasta hasta cierto punto con su carácter abierto y popular descrito anteriormente. Ciertos patrones de intercambio en la plaza del mercado consistían en prácticas de intercambio desigual, producidas y reproducidas por la discriminación étnica, cuyas raíces legales se encontraban en la separación de la República de Indios y la República de Españoles y la diferenciación correspondiente entre derechos y obligaciones de la población indígena y blanco-mestiza. Fruto de esta discriminación legal era la existencia de una jerarquía social marcada entre la población indígena y las personas “blanco-mestizas”. Concretamente, durante la colonia y el periodo republicano decimonónico, la población indígena tenía que cumplir con trabajos forzados en los territorios rurales (haciendas) y urbanos (basura, alimentos, transporte de agua potable, etc.). Así, en el caso del mercado, emergían diversas formas de intercambio desigual, tales como las “ventas forzadas” (Minchom 2007, 110), figura que bordeaba en el robo abierto de los

⁷⁴ Este caso no es particular del periodo y territorio mencionado aquí. Los indígenas chibuleos de la provincia de Tungurahua se convertían de productores de cebolla en comerciantes de la cebolla producida por comunidades ubicadas más arriba en las estribaciones andinas.

alimentos. Otra forma de subordinación económica de la población indígena en los circuitos económicos se dieron en forma de obligación de acopiar ciertos productos como las sobras —de mala calidad— de la faena de animales en las haciendas para venderlas posteriormente a los pobres de la ciudad (Minchom 1996). En suma, el mercado era un espacio de intercambio abierto, en el cual calaba al mismo tiempo una estructura mercantil basada en la explotación de la economía indígena, fuera en su función de productora de alimentos o de comerciante local. Esta discriminación racial y económica no se basaba en una forma de poder oligopólico de la élite local sobre el intercambio local a través de su participación directa en el intercambio, sino que era constitutivo del mismo mercado popular.

En lugar de representar dos descripciones históricas contradictorias, se sostiene que la copresencia del carácter abierto por popular y masivo, por un lado, y el carácter cerrado, basado en las regulaciones gubernamentales y la discriminación étnica, se debe a que el mercado agroalimentario era desde muy temprano un espacio de disputa por la participación económica y las condiciones de esta participación entre diferentes grupos sociales: poblaciones indígenas que pugnaban por una mayor inclusión económica, por lo cual sostenían lazos mercantiles con otros grupos populares asentados en las ciudades. A su vez, la élite local, preocupada por reproducir su poder político y económico, buscaba controlar este espacio en la medida de lo posible. Así, el mercado local era un espacio de disputa entre diferentes grupos sociales que buscaban organizar la esfera de intercambio de la manera que más convenía a sus intereses económicos particulares o, en el caso de las clases populares, el mero acceso a alimentos. Visto así, la aparente contradicción se diluye cuando se considera el conflicto entre grupos sociales con intereses y los grupos heréticos que desafían el orden social establecido. Cabe señalar que no se postula aquí que la lucha social en la esfera del intercambio representaba el epicentro de la lucha social, sino que esta es complementaria a la lucha campesina indígena sobre el territorio y la tierra.

2. La disputa por el intercambio agroalimentario en la Sierra Centro

Por esta organización espacial y regulación política del mercado durante el periodo colonial hasta los años setenta del siglo XIX en la República resultó un patrón espaciotemporal modular, carente de interrelaciones comerciales centrados en los mercados y, por ende, carente de un sistema de mercados. Las personas dedicadas al comercio de

alimentos se veían obligadas a desarrollar el intercambio a nivel territorial, ya que otros mercados eran difíciles de acceder dentro de un mismo día todas las ferias se realizaban los domingos hasta los años setenta del siglo XIX).

Pese a estas dificultades, hasta finales de ese siglo emergió una capa de comerciantes cada vez más profesional a la sombra del crecimiento demográfico, la incipiente urbanización y la mejora de las vías de comunicación internas. Para estos, la organización modular de los mercados representaba una barrera poco permeable para establecer nuevas conexiones comerciales interterritoriales mercado-céntricas. Pese a que sus reclamos eran cada vez más numerosos, el legado colonial pautaba la organización modular de los mercados (Rosemary Bromley y Bromley 1975). La situación se modificó abruptamente entre 1870 y 1908. Durante este periodo, dos procesos cambiaron el escenario de los mercados rurales en la Sierra ecuatoriana: i) la reorganización temporal de los mercados de la Sierra Centro, integrada por las actuales provincias de Chimborazo, Tungurahua y Cotopaxi (figura 1) que permitió la emergencia de un sistema de mercados interdependientes, ii) la ampliación del mercado de alimentos interno hacia la Costa.

Se requería de una coyuntura particular, entre los años 1867 a 1872 para derribar el antiguo orden mercantil y sentar las bases de un sistema de mercado que en varios aspectos se ha mantenido vigente hasta la actualidad.⁷⁵ Antes de aquel periodo estaba formándose una coalición de diferentes grupos sociales a favor de una transformación del patrón temporal de los mercados. Entre estos se encontraban la incipiente clase de comerciantes profesionales, representantes de los gobiernos locales y los productores que esperaban una dinamización de las ventas. No obstante, debido a que un cambio de día de feria implicaba un riesgo incalculable y, como mínimo, una desestabilización a corto plazo, no existía suficiente presión para superar la resistencia que provenía de otros representantes de gobiernos locales, colectores de impuestos y otros gobiernos locales que percibían una afectación de sus propios mercados por cambiar el día de feria (Rosemary Bromley y Bromley 1975). Esta situación solo cambió cuando la iglesia católica, una voz importante en esta disputa, dejó de oponerse al cambio del día y empezó a apoyar a los demás grupos que luchaban por la instalación de los mercados en cualquier otro día de la semana distinto al domingo.

⁷⁵ El argumento que se presenta en este apartado fue reseñado ampliamente en otros estudios (Hanssen-Bauer 1982; Ibarra 1987; Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011), por lo cual se expone aquí solamente lo esencial.

En busca de fortalecer la evangelización de las masas, durante mucho tiempo la iglesia católica estaba interesada en posicionar la misa dominical en el centro de la vida cotidiana rural y pueblerina. La combinación del día de feria con la misa dominical era compatible y, para algunos representantes religiosos, hasta favorable para posicionarla como evento ideológico central en la vida de la población rural y urbana. No obstante, al expandirse el comercio y competir cada vez más con la misa dominical, la feria de los domingos caía en desgracia entre un grupo cada vez más importante del sector católico. En esta situación, argumentaban algunos eclesiásticos, la evangelización se beneficiaba con la prohibición de los mercados dominicales.

Sin embargo, la coalición a favor de un cambio del día de feria, ahora reforzada por el sector eclesiástico, no podía superar la inercia de prácticas mercantiles sedimentadas en el tejido social sino en una coyuntura particular: con el respaldo del gobierno católico de García Moreno (1861 a 1865, 1869-1875) y en el contexto de reformas administrativas que elevaron Latacunga y Ambato a capitales provinciales, se impuso la idea de que una reorganización de los mercados que favoreciera a la mayoría (Rosemary Bromley y Bromley 1975).

Luego de varios intentos y reversiones durante el auge de cambios de día de feria entre los años 1867 y 1872, emergió finalmente un patrón espacio-temporal de los mercados de la Sierra Centro con las siguientes características: i) diferentes días de feria para las capitales provinciales (Ambato escogió el día lunes, Riobamba y Latacunga el día sábado), lo cual ii) apaciguaba la competencia entre los mercados regionales y el riesgo de un declive de la actividad comercial, de la cual dependía el ingreso de los gobiernos municipales y, finalmente, iii) mayores posibilidades para los comerciantes profesionales de establecer flujos comerciales entre diferentes mercados.

Todos estos cambios eran fundamentales para la superación del carácter modular del sistema alimentario de la Sierra ecuatoriana y el fortalecimiento de una clase de comerciantes agroalimentarios especializados. Sin embargo, la característica de mayor trascendencia para el desarrollo posterior del mercado agroalimentario ecuatoriano era el hecho de que los mercados regionales más grandes de la Sierra Centro, ubicados en Riobamba, Ambato y Latacunga, estaban integrados de manera desigual con el mercado urbano de la ciudad de Quito, que en aquella época era el que generaba mayor demanda de alimentos. En otras palabras, la transformación desde un patrón modular de mercados regionales hacia la emergencia de un sistema de mercados más integrado, generó en las décadas venideras territorios rurales de producción de alimentos que se veían fuertemente

beneficiados, pero también existían territorios que tenían que enfrentar una marginalización decisiva de los circuitos alimentarios principales del país.

La figura 1 muestra el potencial comercial desigual de estos mercados regionales en cuanto a su integración comercial con el mercado de Quito. Con base en los diferentes días de feria, se puede observar que existía una situación muy desigual entre los mercados regionales de la Sierra Centro. Así, la gran mayoría de ferias de menor jerarquía en el territorio de Tungurahua se integraba con la feria del lunes en Ambato, lo cual dinamiza al sistema regional de mercados en su conjunto.

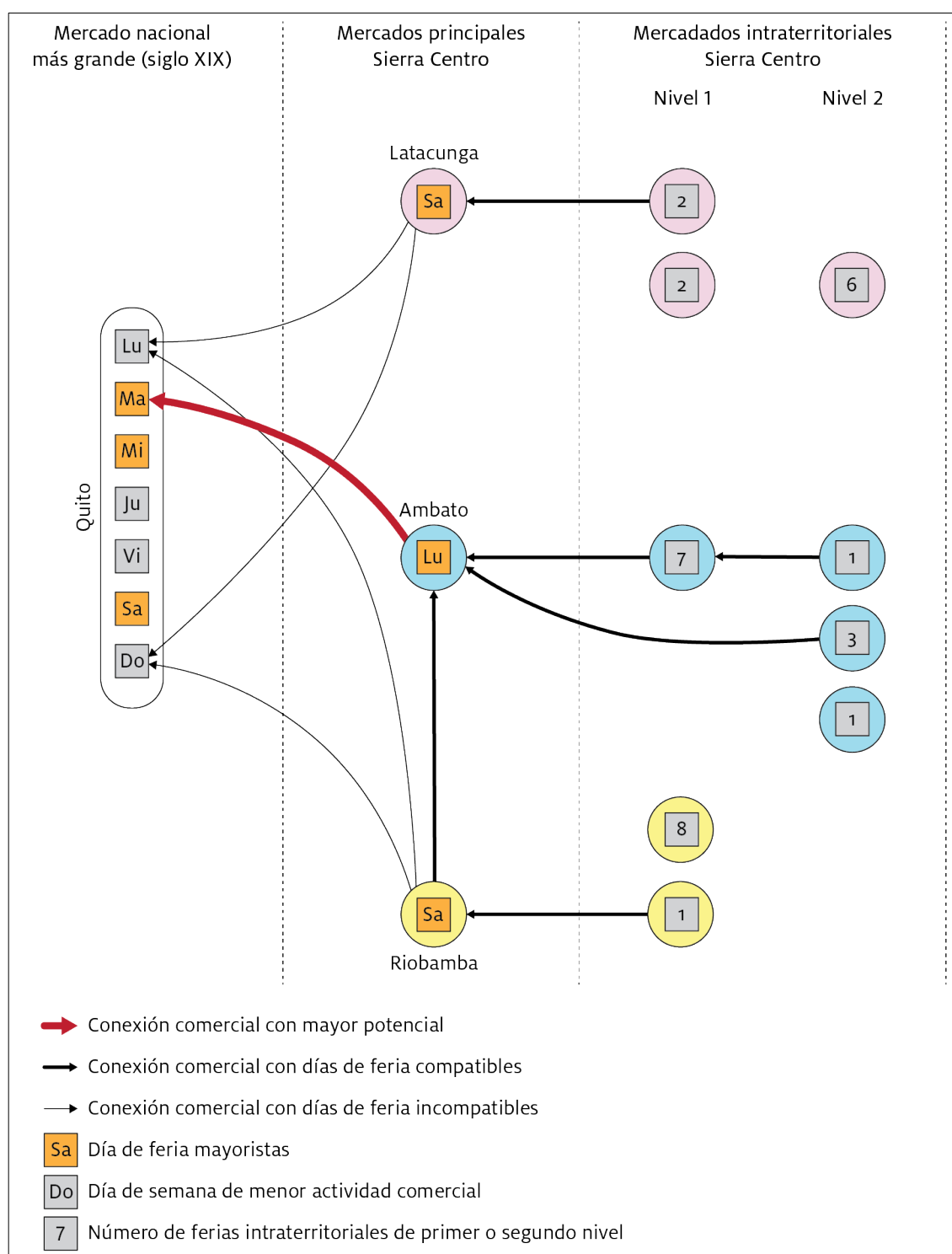


Figura 1. Conexiones mercantiles entre diferentes mercados de la Sierra.

Fuente: algunos días de la feria derivados de Bromley y Bromley (1975) y Bromley (1975).

Elaboración: propia.

Nota: para la elaboración se asumió que una feria es compatible con otra feria jerárquicamente mayor si la primera se realiza hasta un o dos días antes de esta última. Dado que entre muchas ferias del territorio de Latacunga y Riobamba existía la distancia máxima de 5 días, el modelo no cambiaría al modificar esta suposición.

En retrospectiva, Ambato resultó ser el mercado de la Sierra Centro que mayor provecho pudo sacar de la reorganización del día de ferias, dada la compatibilidad de su feria el día lunes con la feria del día martes en Quito.⁷⁶ Pero el argumento de la trascendencia de los cambios en el patrón espacio-temporal funciona también al invertir la relación “causal” entre las ferias de Quito y Ambato: dado que a inicios del siglo XX, el sistema de mercados regional de Ambato era el más importante del país (Forster 1990, cap. 1), se añadió un día de feria en la ciudad de Quito apenas la demanda urbana requería una mayor conexión con el sistema de mercados regional de Ambato, el nudo central del mercado agroalimentario ecuatoriano a nivel de la Sierra.

Cualquiera que sea el caso, en el nuevo patrón espaciotemporal, Ambato podía fungir, además, como centro de acopio del sistema regional del mercado de Riobamba y ciertas ferias del territorio de Latacunga.⁷⁷ La tabla 4 resume las ventajas de Ambato presentadas en la figura 1 al calcular el poder de intermediación de cada feria provincial. El cálculo mide la cantidad de ferias que pueden suministrar a otra feria, lo cual en el análisis de redes se llama grado de entrada.⁷⁸ En otras palabras, desde un mercado particular, el grado de entrada puede ser interpretado como la suma de relaciones comerciales con ferias temporalmente compatibles que suministran a este mercado; el grado de salida, en cambio, representa la suma de ferias que este mercado puede abastecer. Mientras que la feria de Ambato puede alimentarse de 11 ferias a nivel de la Sierra Centro y se relaciona con Quito, la feria de Latacunga y Riobamba se puede alimentar por apenas una feria y puede integrarse solamente con la feria de Ambato.

⁷⁶ Aún cien años más tarde y, por tanto, en condiciones comerciales incomparablemente superiores, Burgos ([1970] 1997) afirma en su etnografía sobre los mercados en Riobamba que “los días lunes y martes la población rural y la ciudad de Riobamba están en reposo en cuanto al comercio interparroquial” (204).

⁷⁷ La reorganización del sistema de mercados a finales del siglo XIX cementó el predominio comercial de Ambato. Sin embargo, Bromley (1986) halló pruebas de que Ambato fue abastecida por ferias rurales desde la época colonial. La dinámica temprana de estas ferias rurales también está relacionada con un patrón étnico-espacial particular. De acuerdo a la misma autora, parece que la población blanco-mestiza, sujeta al pago de la alcabala, no se concentraba en las ciudades, sino que habitaba también las zonas rurales complementarias.

⁷⁸ En una red, en la que la dirección de los flujos es significativa (el comerciante vende al consumidor, no viceversa), se distingue entre grado de entrada y grado de salida de un nodo en la red. En este caso, los nodos son representados por los mercados, las relaciones por las conexiones entre estos. Si existe una feria rural que abastece/envía alimentos al mercado de Riobamba, la primera tiene un grado de salida de 1 y el último un grado de entrada de 1.

Tabla 4.
Grado de intermediación en mercados principales, Sierra Centro

Ciudad	Grado de entrada	Grado de salida	Grado total
Riobamba	1	1 (Ambato)	2
Ambato	11	1 (Quito)	12
Latacunga	1	(Ambato)	2

Fuente: días de la feria derivados de Bromley y Bromley (1975) y Bromley (1975).

Elaboración: propia.

Nota: Los grados de entrada y salida suman las relaciones entre diferentes nodos de una red.

Como resultado, los sistemas de mercados regionales de Latacunga y Riobamba quedaron relegados y marginalizados del eje Ambato-Quito, dada la incompatibilidad de las ferias intrarregionales (muchas de las ferias secundarias mantuvieron el día de feria el domingo, lo cual, a su vez, podría dar cuenta de grupos eclesiásticos opuestos a debilitar el nexo misa-comercio) y, por consiguiente, de la debilidad comercial del sistema regional como tal. El viajero británico Whympers (1892) describió Ambato de la siguiente manera, confirmando a su vez el carácter masivo de los mercados agroalimentarios:

Ambato contiene, me imagino, unos 5000 habitantes. Sin embargo, durante seis días a la semana lleva el aspecto sin vida común a todos los pueblos del interior. Los lunes, tropas de gente que vienen de las aldeas circundantes, en su mayor parte montadas (ya que ninguna persona que tiene el menor respeto por sí mismo va a pie); los caballeros acompañados por sus damas, están al lado de la misma bestia, a horcajadas, posadas frente a sus señores, o detrás, aferrándose a sus cinturas; mientras los despreciados peones caminan con dificultad por el polvo, arrastrando mulas o asnos trayendo rollos de esteras, canastos de aves de corral, o sacos de maíz, papas y otros productos agrícolas, para su venta en el mercado en la gran plaza. (Whympers 1892, 93; traducción por el autor)

En suma, las ferias de Ambato determinaban, en gran medida, las posibilidades y limitaciones de integración de otros mercados y sus territorios al mercado interno de alimentos, especialmente en la Sierra Centro. No obstante, para que la feria de lunes de Ambato se convirtiera en el eje articulador del mercado interno de alimentos de todo el Ecuador, era necesario que la ciudad jugara también un papel importante en la relación de abastecimiento de la región costera.

Además de las profundas transformaciones del espacio del intercambio agroalimentario del país, la emergencia fomentó también el ascenso de una clase de comerciantes que se caracteriza por el comercio al por mayor de unos pocos alimentos (Saint-Geours 1994). Este grupo de comerciantes, asentados en los diferentes mercados y ferias en el país, representaron la espina dorsal del sistema agroalimentario ecuatoriano hasta finales del siglo XX. La especialización por producto también se manifestó a nivel de ferias y mercados enteros (Hanssen-Bauer 1982; Ibarra 1987), y no solamente para comerciantes

individuales, lo cual es un primer indicio de que los mercados eran espacios regulados y de acción colectiva, no la mera suma de estrategias comerciales individuales.

3. El intercambio interregional Sierra-Costa: el auge de los arrieros y las mulas

Ya se mencionó que el sistema regional de Ambato reafirmó su primacía comercial frente a los demás sistemas regionales de la Sierra Centro al dominar, con el tiempo, también el intercambio interregional entre la Sierra y la Costa. Varios factores confluyeron para que ello ocurriera –incluso antes o durante las transformaciones descritas anteriormente– y, además, de una manera en la que emergía una estructura comercial basada en la participación considerable y directa de las unidades productivas campesinas de la provincia de Tungurahua (Forster 1990; Ibarra 1987; Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Chiriboga, Larrea et al. 2011).

Un primer factor que permitía a los comerciantes del sistema regional de Ambato sacar mayor provecho de la creciente importancia del comercio interregional entre la Sierra y la Costa era la ampliación de las vías de comunicación entre las cuencas interandinas⁷⁹ durante las décadas del sesenta y el setenta del siglo XIX, como parte de la política del gobierno de García Moreno, cuyo objetivo era el fomento del “libre cambio [...], crear una economía nacional, uniendo al país con vías de comunicación y defendiendo al pequeño empresario” (Maignashca 1994, 389). Entre 1860 y 1890, la introducción de barcos a vapor redujo el tiempo de viaje de dos días a ocho horas (K. Clark 1998) entre los puertos fluviales que operaban como destino final de los caminos terrestres provenientes de la Sierra y Guayaquil, la segunda ciudad más importante del país en términos demográficos y polo comercial portuario. Posteriormente, durante el gobierno de Antonio Flores (1888-1892), se inauguró la “Vía Flores” que mejoraba considerablemente las posibilidades de transporte entre la Sierra y la Costa y que ubicó a Ambato y sus ferias en una posición privilegiada (Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Chiriboga, Larrea et al. 2011).

Un segundo factor era el auge cacaotero del periodo que de 1880 a 1920 que fortaleció grandemente los lazos de la Costa ecuatoriana con el mercado mundial, lo cual, a su vez, tuvo un impacto en la organización del mercado interno de alimentos. Hasta ese entonces, los alimentos que demandaba la Costa, especialmente la población urbana de

⁷⁹ En 1871 se abrió la carretera Quito-Ambato (Deler 1994, 295) y en 1872 llegó un camino de Riobamba a Sibambe (K. Clark 1998, 25).

Guayaquil y, de manera creciente, los jornaleros rurales empleados en la producción de cacao (M. Chiriboga 1983), fueron importados desde Perú, Colombia y Chile⁸⁰ o producidos por las mismas haciendas costeñas o las economías campesinas de subsistencia en su interior (Trujillo León 1986). Pero mientras más las haciendas se especializaron en la producción del *cash crop* y, por consiguiente, aumentó la fuerza laboral necesaria, más se abría una brecha entre oferta y demanda que, potencialmente, podía ser cubierta por la producción de alimentos de la Sierra.

En un país con una topografía tan acentuada y en ausencia de una red de ferrocarriles bien desarrollada, el único medio de transporte disponible era, excepto el propio hombro de indígenas y campesinos, la recua de mulas o llamas. Los arrieros eran los encargados de organizar este sistema de transporte animal. Para el caso de la Sierra Centro, Ibarra (1987) muestra que la participación de los campesinos e indígenas conciertos de la provincia de Tungurahua predominaba en la arriería. Fundamentalmente, la arriería era parte de la cotidianidad campesina, pues no existía una “estricta separación de la arriería como ocupación y la agricultura” (Ibarra 1987, 151). La autonomía de los arrieros frente a otros grupos de poder como, por ejemplo, las haciendas, se fundó también en el hecho de que los arrieros eran dueños de los animales y de los productos agrícolas transportados hacia la Costa y otros productos traídos de vuelta. La arriería era una actividad autónoma incluso en el caso de los indígenas huasipungueros, esto es, la fuerza laboral sometida al régimen de la hacienda.

Además de la autonomía y el control directo del campesinado sobre los recursos que hacía posible la arriería vinculada con el transporte de alimentos agrícolas, existió también una falta de interés por parte de los grupos de poder en controlar estos flujos comerciales. Por un lado, como muestra Ibarra (1987), los hacendados se dedicaban a la importación de productos como “los textiles, ciertas materias primas para artesanos, herramientas agrícolas, y una variedad de artículos de naturaleza suntuaria” (138), lo cual probablemente era un negocio menos competitivo, más rentable y más fácil de controlar.⁸¹ La importación de estos artículos se sostuvo en estrecha colaboración con comerciantes de gran escala asentados en la ciudad portuaria de Guayaquil, por lo cual se trató de un circuito comercial muy diferente al del transporte de alimentos. Por otro lado, la arriería era una actividad de economía de escala constante: la disponibilidad de grandes volúmenes de producción en las haciendas no acarreaba a una ventaja competitiva en el

⁸⁰ Arroz, fréjoles, harina de trigo y manteca (Trujillo León 1986).

⁸¹ Para ello, algunos hacendados contaban con su propios arrieros (Ibarra 1987).

transporte en mula. Además, la arriería era una actividad estacional, restringida a unos pocos meses al año, debido a las lluvias que imposibilitaban el paso a la Costa entre diciembre y mayo. La alimentación de un número elevado de mulas propias durante el resto de año en los pastos de la hacienda, sin poder aprovechar su capacidad de carga, convertía la arriería en un negocio posible de sostener solamente a escala pequeña.

Otra razón del predominio de los arrieros en el intercambio interregional tenía que ver con las características de los productos intercambiados con la Costa. Estos fueron producidos predominantemente por las comunidades indígenas y por campesinos libres, tales como la papa, la cebolla, el maíz y el melloco (Trujillo León 1986). Excepto la papa, que también era de producción de hacienda, el origen predominantemente campesino de estos alimentos era la consecuencia de la intensidad de mano de obra requerida, que las haciendas no podían sostener con tanta facilidad como los hogares campesinos. Además, resultó que estos productos campesinos eran más resistentes contra el estropeo del transporte en mula que otros alimentos como el queso y las frutas. Otros productos típicamente de hacienda como el trigo no encontraban una demanda en la Costa, también por el hecho de que gracias a su producción masiva en Chile y Australia y el transporte marítimo relativamente barato, el cereal proveniente de estos países era más barato en los puertos de Guayaquil que aquel producido por las haciendas ecuatorianas (K. Clark 1998).

Se sostiene que, en la disputa por el dominio sobre la comercialización de alimentos en el mercado de la Costa, los comerciantes rurales gozaron de varias ventajas frente a las haciendas en la operación y control de la arriería. En todo caso, la arriería campesina, o sea, aquella relacionada con el transporte de productos agrícolas, representó un espacio económico autónomo del campesinado de la Sierra Centro. Ello ocurrió en el contexto en el que el naciente sistema de mercados serrano permitió mayor movimiento comercial, de modo que la economía rural de pequeña escala logró echar raíces en la operación del mercado interno de alimentos de aquella época. En suma, el periodo de 1870 a 1908 representó el inicio de un sistema comercial estrechamente vinculado, aunque no libre de conflictos, con la economía campesina.

Como resultado, el *boom* cacaotero y la estabilización de un sistema de mercados incipiente coadyuvaron a que, en la Sierra Centro, sobre todo en el territorio de Tungurahua, emergiera un circuito alimentario interregional con alta participación de la economía campesina. La arriería era la tecnología de transporte que permitió que pequeños productores serranos —aunque también indígenas conciertos— aprovecharan las

oportunidades de la creciente demanda por alimentos en las haciendas cacaoteras de la Costa, pero también en la ciudad de Guayaquil, la cual pasó por una fase de rápida expansión.⁸²

El contraste y las implicaciones de la configuración comercial desigual entre el territorio de Tungurahua y el resto de la Sierra es notoria. Así, la arriería tuvo un efecto muy opuesto sobre los modos de intercambio. El estudio de Miño (1985), por ejemplo, muestra que a diferencia de la Sierra Centro, algunos arrieros de la Sierra norte desplazaron a los viejos hacendados y se convirtieron ellos mismos en terratenientes.⁸³ El efecto no era, por tanto, una reestructuración de la tenencia de la tierra ni una apertura del mercado local. Si bien la arriería en la Sierra Centro también funcionaba como un mecanismo de acumulación, los arrieros no lograron reconcentrar la tierra tal como lo hacían las haciendas en tiempos anteriores.

El modo de intercambio campesino basado en la arriería tuvo consecuencias profundas y duraderas sobre la organización del mercado agroalimentario doméstico. Ello se debe al hecho de que los campesinos arrieros pudieron adquirir con el tiempo tierras de haciendas en venta o disolución, de modo que la estructura de tenencia de la tierra resultó más equitativa que en otros territorios de la Sierra Centro (Ibarra 1987; Ospina Peralta y Hollenstein 2015). Esto, a su vez, habría expandido aún más la economía campesina y a su vez los mercados locales con consecuencias profundas para el perfil productivo-comercial de la provincia de Tungurahua. Cabe señalar que el fortalecimiento subsiguiente de las economías campesinas y rurales del territorio tuvo efectos inesperados y cruciales para el territorio de Tungurahua (L. North 2008a; Martínez Valle y North 2009; Ospina Peralta y Hollenstein 2015), pero también para la organización del Mercado agroalimentario.

⁸² Parece existir un desacuerdo en cuanto la trascendencia de la arriería. Ibarra (1987) y Trujillo León (1986) parten de una presencia creciente y sustancial del intercambio Costa-Sierra como efecto de la expansión de la producción cacaotera. Al contrario, Clark (1998) sostiene que el *boom* cacaotero “no significaba que la producción de alimentos en la Sierra se desarrollara a través de una transferencia de ganancias del sector de exportación a la economía no exportada. Más bien, a medida que el mercado costeño crecía, también lo hicieron las importaciones, hasta la interrupción del comercio durante la Primera Guerra Mundial” (27). La autora también afirma que incluso a inicios del periodo liberal (1895), o sea, ya hacia finales del siglo XIX, “la agricultura serrana era incapaz de suministrar el mercado costeño. [...]”. Si bien la Vía Flores llevó a una intensificación del intercambio, este no se basaba en los mismos productos ni en las mismas conexiones geográficas mencionadas por Ibarra (1987), pues el intercambio estaba compuesto por “la producción hacendaria del interior (Chimborazo, Azuay y Bolívar) y producción ganadera de Tungurahua, Cotopaxi y Pichincha” (Trujillo León 1986, 27).

⁸³ Una diferencia entre los dos sistemas de arriería era el hecho de que la arriería de la Sierra norte era más antigua debido al intercambio comercial con el sur de Colombia que se remontaba al periodo colonial.

4. El inicio del poder mayorista: ferrocarril y shigreros

Pero el fin de la arriería era previsible cuando a finales del siglo XIX se inició la construcción del ferrocarril. El siguiente periodo de la senda de desarrollo del mercado agroalimentario ecuatoriano se inició, por tanto, con la inauguración del ferrocarril, que a partir de 1908 conectaba la ciudad serrana Quito con la ciudad costeña Guayaquil, y el final de la década de los cincuenta, cuando inició un largo proceso de (intentos) de afectar el patrón altamente concentrado de la tenencia de la tierra agrícola (Waters 2011). Durante la primera fase de este periodo (1908-1948), el ferrocarril canalizaba los flujos de alimentos para consumo interno. A partir del *boom* bananero y la posibilidad de financiar la expansión de las vías transitables, los vehículos motorizados se convirtieron cada vez más en el medio de transporte preferido, hasta llegar a abarcar, en 1983, el 90% del aprovisionamiento (Schwartz 1983). Lo crucial es que con el cambio tecnológico no se sustituyeron solamente los medios del transporte, sino también la participación de diferentes grupos sociales en la producción y el comercio agroalimentario.

Si bien los arrieros pudieron aprovechar la vía férrea para establecer nuevas o mejores rutas a lo largo del tren, conectar zonas remotas con las estaciones del ferrocarril o abrir nichos de mercado como el contrabando, la arriería fue desplazada paulatinamente por el ferrocarril (Ibarra 1987; K. Clark 1998; Trujillo León 1986). Demasiado abrumadoras eran las ventajas del ferrocarril en términos de velocidad, costes de transporte, volúmenes y, por tanto, economías de escala, frente a la arriería de pequeña escala. El ferrocarril no solamente abrió a la posibilidad de incrementar el intercambio interregional, sino también ampliar la gama de productos aptos para el intercambio, tales como las frutas y las hortalizas (K. Clark 1998).

Entre 1910 y 1920 el transporte de productos agropecuarias entre la Sierra y la Costa aumentó considerablemente (Deler 2007). En 1927, todos los productos aumentaron el volumen transportado en comparación con 1910. Mientras algunos fueron producidos en mayor medida por haciendas (cereales, quesos, papa, ganado bovino) y no por las economías campesinas, también existían rubros que fortalecieron la producción de pequeña escala (frutas, hortalizas, papa). La misma dinamización se puede observar en el caso de los productos costeños con destino Sierra. Tanto el arroz, el azúcar y el banano eran cultivos relativamente recientes que reemplazaron la producción cacaotera. Pero mientras que el azúcar requería fuertes inversiones y era, por tanto, solo una posibilidad de conversión para la oligarquía cacaotera, el banano y el arroz fueron producidos a

pequeña escala por aparceros que arrendaron tierras disponibles en las ex haciendas caoteras, y colonizaron nuevas tierras (Maiguashca y North 1991; R. Espinosa 2014).

Sin duda, estas cifras indican que el sector agropecuario serrano se expandió a inicios del siglo XIX, aunque no sin tropiezos y conflictos. Luego de que en un primer momento el ferrocarril no trajo consigo la expansión esperada, la élite terrateniente de la Sierra impulsó la Ley de Fomento Agrícola e Industrial (1918), “el primer intento de organizar y promover la agricultura y la ganadería a nivel nacional” (K. Clark 1998, 118). Pero la expansión de la producción también implicó a menudo una reestructuración del acceso a los recursos productivos, lo cual generó conflictos entre comunidades indígenas y haciendas. En consecuencia, las posibilidades reales de expandir la producción de las haciendas estaba limitada “por las relaciones de reciprocidad existentes entre hacendados y sus trabajadores campesinos” (K. Clark 1998, 159).

Sin embargo, se sostiene aquí que, superadas estas dificultades en la esfera de la producción, ello no conllevó automáticamente a una expansión de la producción de las haciendas, aun en el contexto particular de la Primera Guerra Mundial que fomentó la demanda interna y, al mismo tiempo, el crecimiento vertiginoso de la ciudad de Guayaquil. La expansión de producción agroalimentaria a gran escala solo habría sido posible al controlar también la esfera de intercambio. Como se mostró en la sección anterior, por lo menos en lo que se refiere al territorio de Tungurahua, la disputa entre campesinos comerciantes y hacendados comerciantes se decidió a favor de los primeros. Por tanto, para el nuevo periodo se trata de responder no solamente la pregunta de qué grupo pudo expandir más la producción, sino también controlar el transporte de productos agrícolas entre la Sierra y la Costa luego de la inauguración del ferrocarril.

La situación de las haciendas serranas se presentó a inicios del siglo XIX de la siguiente manera. Con la expectativa de poder aprovechar la creciente demanda alimentaria costeña en vista del potencial del ferrocarril, una parte de la élite serrana invirtió en la mejora de sus sistemas de producción. Clark (1998) señala que en el proceso de modernización de las haciendas los terratenientes pasaron la administración de sus latifundios a la próxima generación, lo cual da cuenta de que la preparación y la adaptación a mejores tiempos requirió un esfuerzo económico y administrativo considerable. Es probable que, en vista de los recursos económicos y humanos atados en la esfera de producción, el problema de la comercialización pasó por alto, dado que los hacendados antiguos poca experiencia habían adquirido durante el siglo XIX en el comercio interregional de productos.

Adicionalmente, la llegada del ferrocarril significó no solamente la oportunidad de ampliar el potencial mercado en términos geográficos, sino también el fin del aislamiento de la Sierra ecuatoriana. Siendo un arma de doble filo, el ferrocarril facilitó la llegada de nuevos grupos sociales, algunos de los cuales disputaron el monopolio cuasi natural de los hacendados comerciantes sobre la importación, lo cual debilitó el nexo entre las haciendas serranas y la esfera de circulación, aunque en otros rubros que los estudiados aquí (Ibarra 1987; Trujillo León 1986). Finalmente, como una continuación de la disputa por el intercambio de productos agrícolas que se perfiló entre arrieros campesinos y hacendados a finales del siglo XIX, la era del ferrocarril también vio emerger un nuevo grupo de comerciantes, similares y al mismo tiempo distintos de los campesinos arrieros que predominaron hacia finales del siglo XIX.

Como resultado, se sostiene que aun en la situación prometedora en la que el transporte ya no representara un cuello de botella y el contexto geopolítico impulsara la producción doméstica, los hacendados no podían sacar ventaja de esta oportunidad sin establecer alianzas con los grupos de comerciantes capaces de organizar el circuito alimentario interregional a gran escala.

Debido a su origen indígena y serrano, este grupo de comerciantes se conoció como “shigeros” (Burgos [1970] 1997; Ibarra 1987). Conviene señalar algunas de sus características y describir sus operaciones comerciales. Primero, estos comerciantes tuvieron su origen social en la pequeña y mediana propiedad (Ibarra 1987), similar a los campesinos comerciantes arrieros, aunque probablemente más pudientes, aunque, sin duda, ajenos a la élite serrana y sus intereses (K. Clark 1998). En términos geográficos, existió un vínculo estrecho entre Tungurahua y estos comerciantes. Ibarra anota al respecto que

[p]robablemente fue el comercio una de las actividades que más fueron copadas por migrantes de Tungurahua, especialmente con el ferrocarril después de 1908, en tanto se intensificó la circulación de productos agrícolas. (Ibarra 1987, 177)

Segundo, los comerciantes fueron más claramente intermediarios entre productores y consumidores que los campesinos comerciantes del siglo XIX, pues estos últimos estuvieron arraigados en términos económicos y sociales en las comunidades campesinas productoras de alimentos. Los shigeros, en cambio, se desprendieron de estos lazos locales y establecieron redes de intercambio transterritoriales. Su función no consistía tanto en llevar al mercado la producción de alimentos de un determinado territorio, sino de

encontrar y llevar la producción agrícola en donde sea para comprar y revenderla. Así, los shigreros establecieron –de manera indiscriminada– conexiones comerciales con haciendas y campesinos. León (1986) afirma al respecto que a inicios del siglo XX

se comenzó a formar también un importante sector de comerciantes intermediarios, que no solo concentraron sus actividades en el centro de acopio, sino que además recorrían las haciendas comprando los productos [...]. (Trujillo León 1986, 36)

Ibarra (1987) señala fuentes históricas según las cuales los shigreros compraban productos agrícolas a haciendas y comunidades campesinas para revenderlos en Guayaquil. El perfil comercial de los shigreros era, por tanto, claramente el de un comerciante mayorista móvil. Tercero, los shigreros aprovecharon el comercio con la Costa para llevar de regreso productos tropicales para venderlos en los mercados de la Sierra. Esto implicaba que los shigreros, en la medida de lo que permitían las condiciones viales a comienzos del siglo XX, recorrían la Costa rural en busca de productos.

Con base en estos elementos se puede sustentar el argumento de por qué los shigreros se impusieron en el comercio de productos agrícolas, cuando muchos aspectos de la coyuntura al inicio del siglo XIX –el golpe tecnológico a la arriería campesina, por ejemplo– apuntaron a un mayor control del mercado interno de parte de las haciendas serranas. Las ventajas específicas de los comerciantes especializados eran tres. La primera era que, al menos que los hacendados se convirtieran en comerciantes que viajaran con sus productos o tuvieran personal especializado en la comercialización, para las haciendas era difícil organizar la venta extraterritorial de sus productos. Está claro que, con ciertos productos como la cebada y el trigo, los cuales eran normalmente enviados a los molinos y a las cervecerías, esto era más factible. Pero la organización de la venta de los productos destinados a los mercados, tales como las papas, las frutas, los quesos, etc. implicaban dificultades mayores y problemas de confianza.

La segunda ventaja era que la estacionalidad de la producción agrícola llevaba consigo que las haciendas no tuvieran productos para vender durante todo el año, lo cual dificultaba la tarea de tener personal especializado o de mantener relaciones de confianza. Los comerciantes, en cambio, podían escoger las rutas comerciales de acuerdo con la disponibilidad estacional de productos y mantener el comercio como una actividad durante todo el año, lo cual se facilitaba cada vez más por las vías de comunicación abiertas de manera permanente. Una tercera ventaja era que la especialización de los comerciantes mayoristas los convirtió en agentes mercantiles mucho más eficientes. La posibilidad de

aprovechar sus viajes doblemente, al combinar la venta de productos serranos en la Costa y viceversa, estaba fuera de las capacidades de las haciendas sin personal especializado, aunque esta circunstancia no representaba ningún problema para los comerciantes mayoristas.

En suma, establecer un control directo de los mercados agroalimentarios no fue una tarea fácil para la élite agraria del país, por lo cual se mantuvo el carácter popular descrito anteriormente de estos espacios comerciales. La independencia y el peso de los comerciantes se muestra también en la Ley de Fomento Agrícola e Industrial, la cual estipuló que “[e]stablécense en la República Juntas Cantonales encargadas de fomentar los intereses de la Agricultura [...]. Compondrán dichas Juntas el Jefe Político que la presidirá, dos Concejales, un comerciante y un agricultor” (República del Ecuador 1918, art. 1 y 2). En suma, las primeras décadas del siglo XX fue la era de “florecimiento económico de los comerciantes de la Sierra” (De la Torre 1980, 58). Por lo tanto, no fue la era en la que la hacienda expandió su control sobre el comercio.

Sin el ferrocarril con sus ventajas en cuanto a velocidad, volumen y tipo de carga apta para el transporte, el surgimiento de estos comerciantes mayoristas no habría sido posible. La presión de la élite serrana para la construcción del ferrocarril tuvo un efecto adverso y no intencional: en lugar de crear nuevas oportunidades de mercado para las haciendas, el mismo ferrocarril coadyuvó a la emergencia de nuevos grupos sociales que condicionaron, aunque no imposibilitaron la capacidad de la élite agraria de sacar provecho de la ampliación del mercado interno.

Hay que advertir, sin embargo, que la relación comercial entre haciendas serranas y los comerciantes shigreros seguramente era una relación de beneficio mutuo: los comerciantes mayoristas, que a menudo compraban la producción de las haciendas a un precio fijado antes de la cosecha (K. Clark 1998), ayudaron a acelerar el proceso de acumulación de las haciendas al acortar considerablemente el tiempo de circulación de las mercancías y, por tanto, de la realización del valor de la mercancía (Archetti y Stolen 1980). Que esta relación económica era posible, pero no necesariamente estable, se evidencia al recordar la competencia entre la economía campesina y la economía de hacienda. Según Trujillo León (1986), la primera tenía “posibilidades de mantenerse, aún abatidos al máximo los precios vigentes, cosa que no fue posible soportar por parte de las haciendas” (36). Dependiendo de la situación del mercado, los shigreros eran flexibles al momento de seleccionar su fuente de abastecimiento y la economía campesina fue capaz de vender a precios más bajos que la hacienda.

Esta situación no sufrió mayores cambios, excepto el hecho de que, hasta terminar el periodo estudiado en 1964, el desarrollo del mercado de alimentos estuvo marcado por la creciente disponibilidad de vehículos motorizados, la expansión de la red vial, la ampliación de la frontera agrícola en la Costa y el crecimiento de la población de esta región. Todos estos cambios fueron impulsados, en gran medida, por el boom bananero (1948-1972). En 1930, era posible transitar en vehículo entre Quito y Babahoyo. En la década de los cincuenta el transporte fluvial en la cuenca del río Guayas fue remplazado por el transporte por carretera (K. Clark 1998). Por entonces, se pavimentó la carretera entre Quito y Santo Domingo, lo cual no solo facilitó enormemente el intercambio entre la Sierra y la Costa a la altura de Quito (y no Guaranda ubicado en la provincia de Chimborazo), sino confirió a Santo Domingo un crecimiento urbano vertiginoso (tabla 4) y una expansión importante de sus mercados como centro de acopio de la producción tropical de la Costa. Hay que advertir, sin embargo, que el crecimiento del nuevo sistema de transporte masivo era paulatino y desplazaba al ferrocarril solo de manera paulatina.

5. Conclusiones

Del análisis del desarrollo histórico del mercado de alimentos surgen varios hallazgos que se confirmarán en el análisis de las décadas venideras. Principalmente, se encontró que el proceso histórico de los modos de intercambio de alimentos en Ecuador contradice a las teorías convencionales sobre la emergencia, estabilización y evolución de los mercados. El presente análisis desafía las teorías que alegan que i) los mercados son naturales y su existencia no requiere mayor explicación (Williamson 1975), ii) los mercados emergen de manera espontánea debido a la propensión natural al trueque y a la subsiguiente racionalidad utilitarista del ser humano (C. Smith 1976), iii). Por ende, los mercados se organizan mediante instituciones que tienen a imponer arreglos más eficientes que reducen los costos de transacción y la asimetría de información entre los actores económicos (Fafchamps 2004; cfr. Harriss 1987; Nash 1987). Contrario a estas teorías microeconómicas de corte (neo)clásico y neoinstitucional, la organización de los mercados es determinada por el proceso social conflictivo y cooperativo entre varios grupos sociales de comerciantes, recolectores de impuestos, productores y consumidores, el Estado central y local, a quienes se suman otros grupos “extraeconómicos” como la iglesia católica. Las instituciones resultantes de la lucha por la organización del mercado no

representan un equilibrio efficientista, sino un empate en las relaciones de fuerza entre los diferentes grupos sociales y sus coaliciones.

La necesidad práctica de crear y organizar los mercados mediante la intervención estatal (véase Polanyi [1957] 2012), se confirma en el presente estudio de caso en las múltiples regulaciones establecidas por el gobierno local municipal. Estas no abarcaban solamente las reglas del intercambio en sentido estricto, sino afectaban la propia decisión de establecer un mercado, su ubicación y organización temporal. Así, Bromley y Bromley (1975) señalan que

[s]iguiendo los modelos ibéricos, las administraciones municipales españolas desarrollaron regulaciones extensas para controlar los mercados urbanos. Se prestó atención a controlar la ubicación y periodicidad del mercado, evitando el bloqueo fuera del mercado, verificando pesos y medidas, controlando monopolios y especuladores, garantizando ciertos estándares mínimos de higiene y calidad, eliminando desperdicios, manteniendo la ley y el orden, vendiendo y controlando licencias comerciales y la recaudación de impuestos de mercado. (Rosemary Bromley y Bromley 1975, 91)

Si bien los autores se refieren al periodo colonial, muchas de estas regulaciones perduraron *mutatis mutandis* en la era poscolonial, especialmente en aquel periodo en el que el mercado representaba una fuente de ingreso considerable para los municipios. Pero la regulación municipal y su implementación por la policía municipal perduraba hasta la década de los setenta como dan cuenta varios estudios (Burgos [1970] 1997; Hanssen-Bauer 1982; Villavicencio 1973). Probablemente inspirados por sus estudios de los mercados originados en esta misma décadas y en consonancia con los estudios citados arriba, Bromley y Bromley (1975) apuntaron que

[l]amentablemente, este control municipal del comercio en general demostró ser ineficiente, burocrático y corrupto, y con frecuencia, ya sea consciente o inconscientemente, los gobiernos municipales protegieron y ayudaron a los comerciantes urbanos de la competencia de empresarios rurales (Rosemary Bromley y Bromley 1975, 91).

Además de confirmar el conflicto entre diferentes modos de intercambio, la cita corrobora que el uso de las normas que organizan a los mercados no promueve en primer lugar la “eficiencia” del mercado, sino son interpretados y aplicados con el apoyo del gobierno local de modo que avancen los intereses de determinados grupos sociales (comerciantes blanco-mestizos) en perjuicio de otros (campesinos indígenas). Ello demuestra nuevamente el papel central de las instituciones y las relaciones de poder en la estructuración del intercambio económico.

Al mismo tiempo, tal como aludieron ya Bromley y Bromley (1975), estas regulaciones carecían de cierta eficacia. Inspirado por los hallazgos de la situación actual (véase capítulo 8), se podría alegar que ello se debía principalmente a la fuerza organizativa de los diferentes grupos sociales presentes en los mercados, los cuales lograran inhabilitar o flanquear la regulación municipal cuando esta perjudicaba a sus intereses económicos o dificultaba su *modus operandi*. Esta debilidad regulatoria se expresa también en la ausencia del Estado en el sector agrícola, excepto en la construcción de las vías de comunicación. La organización del comercio interno no fue regulada directamente. De manera indirecta, sin embargo, el Estado sí influyó en la organización del mercado agroalimentario mediante la organización de la esfera de la producción con base en el régimen de hacienda (M. Chiriboga 1984).

Además, si bien existían y existen hasta la fecha regulaciones locales de los mercados en forma de ordenanzas municipales,⁸⁴ estas son ignorados frecuentemente tanto por los comerciantes como por los funcionarios municipales, lo cual ha creado la necesidad y la oportunidad para la regulación social de los mercados, esto es, instituciones establecidas por los mismos actores comerciales.

La relativa debilidad de la presencia del Estado en los mercados se demuestra también en la ausencia de registro de las actividades comerciales en las estadísticas oficiales, con excepción de aquellas actividades y transacciones que causaron uno que otro impuesto municipal, tal como el pesaje de las mercancías en la romana, la balanza municipal. Varios autores con estudios de diferentes épocas y aspectos del funcionamiento de los mercados notaron que el comercio de alimentos frescos no fue captado por los registros estatales con el mismo grado de detalle como otros circuitos comerciales pertenecientes a la economía “formal” (Ibarra 1987; Kingman 2006; Minchom 2007). Parecería que las actividades sostenidas por la élite económica no se desarrollaban en los mercados. Como señalan nuevamente Bromley y Bromley (1975),

[c]iertos grupos privilegiados, como los jesuitas, los principales comerciantes y haciendas, tenían sus propias redes comerciales interregionales de larga distancia, pero estas no incluían ningún elemento del comercio en el mercado. (Rosemary Bromley y Bromley 1975, 93)

⁸⁴ Como se verá en los capítulos 7 y 8, la competencia por la organización del comercio corresponde a los municipios hasta la actualidad (Ecuador 2010), aunque en un contexto diferente.

En otras palabras, los mercados, la institución central en el intercambio de alimentos en el periodo estudiado aquí, nunca eran espacios controlados por la élite económica y religiosa. Con base en este argumento parece necesario matizar la interpretación común respecto a la organización del mercado agroalimentario y la participación de varios grupos sociales en este. Según la lectura predominante, eran las haciendas las que abastecían el mercado interno y que se veían beneficiadas por los auges de la economía exportadora (A. Guerrero 1991; Velasco Abad 1990), mientras que las economías campesinas ocupaban un papel marginal y desarticulado de la economía de mercado hasta muy entrado al siglo XX.

Aquí se propone, en cambio, una interpretación que diverge en dos aspectos. Las haciendas ocupaban en la esfera de intercambio una posición dominante pero disputada, y su participación era más indirecta que directa en la organización de esta esfera. La falta de control de los hacendados sobre la esfera de intercambio y, por el contrario, su dependencia de los comerciantes especializados, se manifiesta en el estudio de Burgos ([1970] 1997), aunque este pertenece, en sentido estricto, a un periodo posterior:

Por la mañana, los grandes comerciantes locales esperan que lleguen los grandes hacendados o gamonales de [varias parroquias rurales]. Un día antes de la feria llegan los camiones directamente de la hacienda para situar los sacos en la plaza. Dejan a sus indios peones (¡sic!) cuidando la entrega durante toda la noche. Muy de mañana el mayordomo de la hacienda observa el precio a que sale la cebolla, impuesto por los diversos comerciantes. Pronto va a avisar a su patrón, quien está en su casa de la ciudad y puede ocurrir que él venga en su camioneta para vender personalmente su producto. El gamonal será rodeado de los pequeños y grandes comerciantes [...]. (Burgos [1970] 1997, 212–13)

En ninguna época analizada hasta el momento, los terratenientes ocupaban un rol exclusivo en el abastecimiento interno ni como productores ni como agentes comerciales. Durante el resto del siglo XIX, la arriería competía fuertemente con la producción de hacienda por el mercado interregional emergente. A inicios del siglo XX y hasta finales del periodo analizado en este capítulo, comerciantes mayoristas especializados operaron como intermediarios entre haciendas y los mercados urbanos del país. Archetti y Stolen (1980), sostienen este mismo argumento incluso para las haciendas modernizadas después de la reforma agraria de 1964. En síntesis, los hacendados nunca lograban —o no se interesaban— en desdoblarse como comerciantes de gran escala. Parte de esta incapacidad o falta de interés era el hecho de que los productos de hacienda, especialmente la papa, se encontraba en una intensa competencia con la producción campesina (Trujillo León

1986). La producción de hacienda estaba integrada con la agroindustria solamente en determinados productos como el trigo y la cebada.

Por el otro lado, y de manera concomitante a este primer matiz, es necesario revisar la interpretación común sobre la expansión espaciotemporal de la economía de mercado en los territorios rurales y la integración de la población campesino-indígena en esta. Por lo general, se establece en la sociología rural que el enlace entre las comunidades campesinas indígenas y la economía de mercado se dio a partir de la segunda mitad del siglo XX, especialmente después de las reformas agrarias de 1964 y 1973). Varios autores afirman al respecto que

[l]a mayor articulación del campesino indígena al mercado de productos agrícolas tiene su más visible expresión en el apareamiento de ferias y mercados rurales, en los centros parroquiales de la Sierra en la década de los sesenta y setenta estudiados por Bromley [...]. (Sánchez-Parga 2010, 66)

[l]a disolución o transformación de la hacienda tradicional [...] ha permitido una mayor incorporación de los sectores campesinos indígenas al mercado y un desarrollo del capital mercantil regional, que ha dado un gran impulso a los mercados zonales ubicados en los centros de las parroquias. (Sánchez-Parga 2010, 66)

[n]o fue posible establecer el funcionamiento del sistema de mercados en el siglo XIX y sus cambios ocurridos a comienzos del siglo. Cabe suponer que la población indígena se mantuvo fuera del proceso. [...]. Y todavía hasta los cincuenta y 1960 las comunidades indígenas constituyeron un mundo vedado al mercado interno. Solo con la Reforma Agraria las huellas apenas visibles de la mercantilización de la economía comunitaria comenzaron a adquirir dimensiones apreciables. (Trujillo León 1986, 45)

[p]ara analizar el atraso del agro es indispensable referirse a las comunidades indígenas que representan cerca del 50% de la población rural. Salvo algunas excepciones, las comunidades indígenas que conservaron sus rasgos étnicos y culturales no han participado en la economía de mercado, ni siquiera en la forma restringida en que lo hicieron los campesinos. (Lefebvre 1985, 26)

Contrario a estas citas, la información histórica recogida por Bromley (1975) sobre la fundación de mercados y ferias en el país demuestra que cuatro de cada cinco mercados rurales fueron creados antes de 1960 (figura 2).

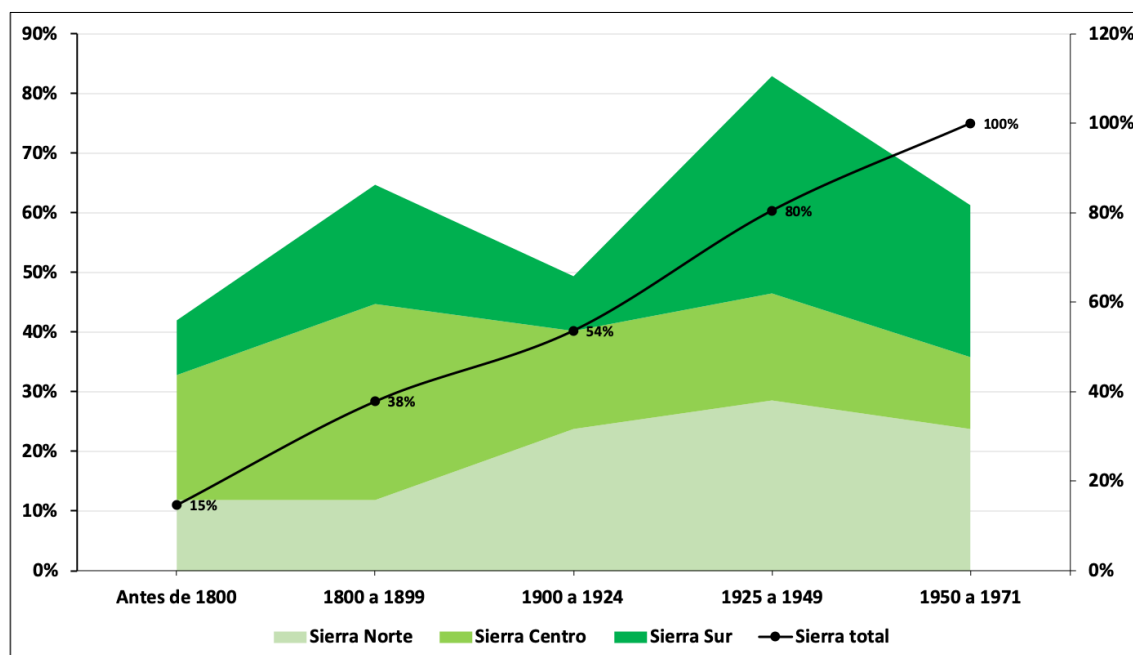
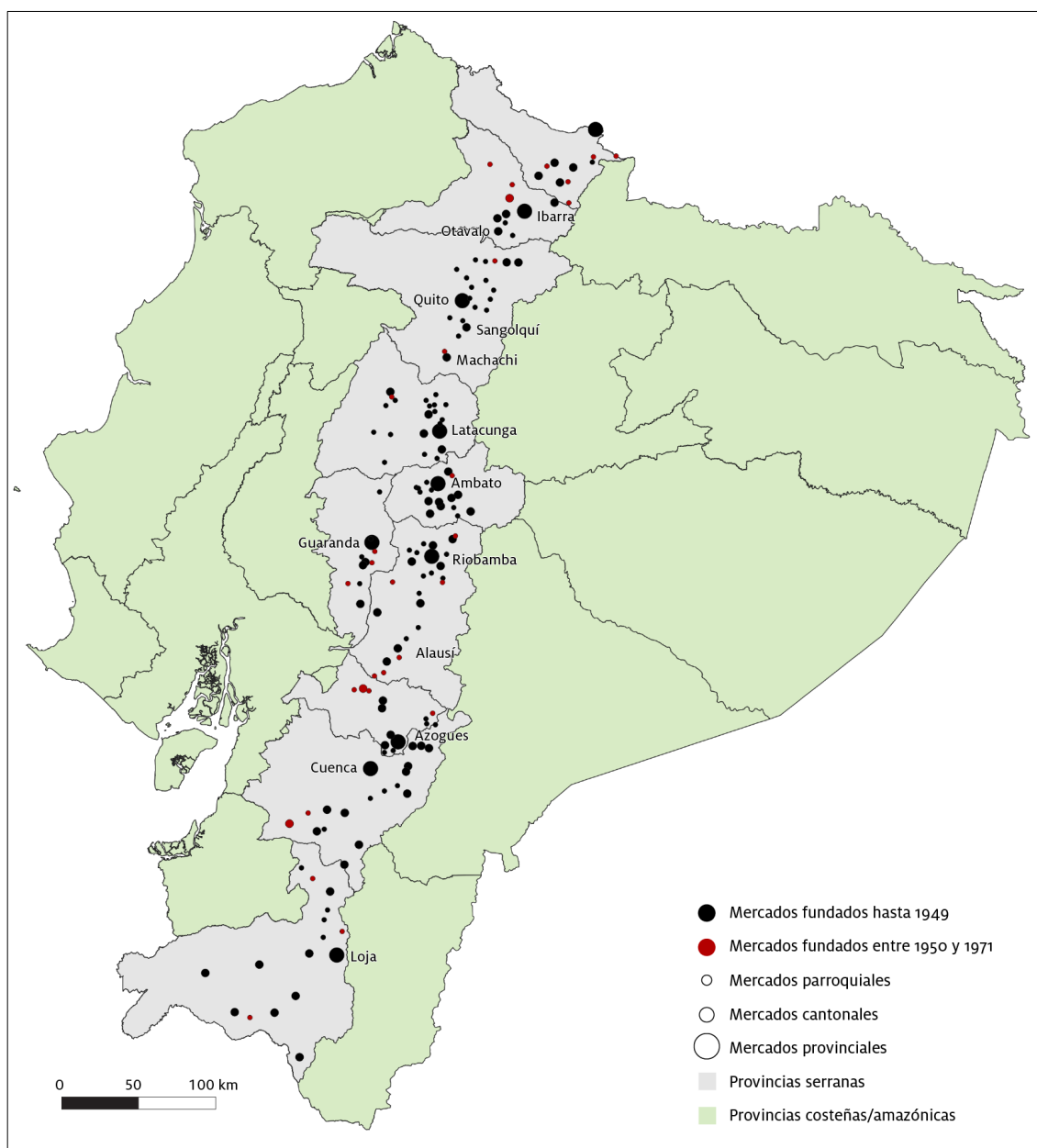


Figura 2. Cantidad de mercados en la Sierra ecuatoriana entre 1799 y 1971.

Fuente: Bromley (1975).

Elaboración: propia.

Además, se puede observar que la creación de nuevos mercados es bastante desigual en diferentes partes de la Sierra ecuatoriana. Mientras que en la Sierra Centro el crecimiento del sistema de mercados es más rápido (hasta 1924 ya se había fundado el 70% de los mercados), el número de mercados en la Sierra Norte y Sur tuvo un crecimiento rezagado. Este mismo patrón espacial desigual revela que no se puede sostener de manera general que a partir de la década de los sesenta “las comunidades de altura también se vinculan mercantilmente, tal vez con más intensidad que las del valle, debido en gran parte a la demanda urbana de productos de este piso ecológico” (Martínez Valle 1987, 34). La misma información histórica de Bromley (1975) muestra que en la mayoría de las zonas altas la vinculación de las comunidades ocurrió antes de la segunda mitad del siglo XX. La expansión tardía solo ocurrió en zonas específicas: la zona norte de Carchi/Imbabura y la zona centro-sur de Chimborazo/Cañar se dio una expansión tardía (mapa 2).



Mapa 2. Mercados en Ecuador fundados en diferentes periodos.

Fuente: ubicación y periodo de creación de Bromley (1975).

Elaboración: propia.

Dada la escasez de registros y datos empíricos y la relativa ausencia de estudios históricos sobre la participación relativa de la producción de hacienda y campesina, conviene echar un vistazo a las primeras grabaciones audiovisuales de la vida cotidiana a la vuelta del siglo XIX. Dicho material confirma la apreciación de que la población rural indígena estaba muy presente en los mercados del país. El interés etnográfico de sus creadores a menudo los llevó a captar las concentraciones de personas en plazas centrales de varias ciudades serranas. Con respecto al ejercicio propuesto aquí, es interesante mencionar las reflexiones de Burgos ([1970] 1997), antropólogo indigenista pionero del país:

Si [el/la investigador/a] es perspicaz podría identificar a los indios por el poncho que usan y conocer la comunidad parroquial a la que pertenecen. Eso le conduciría a determinar hasta dónde se extiende la región y qué pueblos mantienen interacción comercial con la metrópoli. Si tiene suerte, algunos indios le dirán su anejo de origen [...]. (Burgos [1970] 1997, 189)

Como confirma el material visual de diferentes regiones y épocas (fotografías 2-7), la mayoría de estas personas estaban vestidas de acuerdo con las costumbres indígenas (mujeres con anaco, hombres con poncho y/o pantalón corto, ambos géneros con sombrero), exponiendo su cantidad reducida de productos debajo carpas improvisadas, a veces sentadas en el piso, a veces acompañadas con mulas.



Fotografía 2. Feria en Cuenca, Azuay (1900).
Fuente: Anónimo (1900).



Fotografía 3. Feria en Cuenca, Azuay (1920).
Fuente: Serrano (1920).



Fotografía 4. Mercado en Riobamba, Chimborazo (1903).
Fuente: Meyer (1903b).



Fotografía 5. Mercado en Riobamba, Chimborazo (1903).
Fuente: Meyer (1903c).



Fotografía 6. Feria en Otavalo, Imbabura (1949).
Fuente: Kintner (1949).

En resumen, los datos presentados a lo largo de este capítulo ofrecen una mirada alternativa sobre la organización del mercado agroalimentario. En lugar de una esfera de

intercambio integrada, o la dominación del intercambio por un solo grupo social, la historia del mercado agroalimentario revela una serie de rupturas organizativas y sucesiones de diferentes modos de intercambio que, en su conjunto, transformaban el grado y las condiciones en los que diferentes grupos sociales y territorios rurales participaban en el intercambio de alimentos. Un aspecto central de esta reinterpretación concierne al papel de la economía campesina, mayoritariamente indígena, para el periodo en estudio. Si bien siempre en competencia con diferentes grupos de poder (haciendas, comerciantes mayoristas especializados) y siempre desde una posición de subordinación material (excedentes escasos para la venta) y simbólica (discriminación étnica), esta luchaba mediante varias formas en pos de participar y por los términos en los que se insertaban en la economía de mercado. De ahí que es poco probable que, tal como asumió de forma taxativa la sociología rural de la década de los setenta y el 80, la relación entre la economía comunitaria, campesina e indígena y la economía de mercado sea una historia de pocas décadas que inició a partir de los sesenta. García (1963), por ejemplo, señala en su estudio sobre la hacienda de Pesillo que el

carácter cerrado y de simple subsistencia de la economía del huasipungo antes de formar parte de una hacienda estatal [se transformó con] el proceso de inserción del huasipungo en la economía de intercambio –subsiguiente al régimen de explotación de las haciendas por administración directa o por arrendamientos, con una iniciación del salariado en dinero–. [Este proceso operó como] un sistema de las raíces generadoras del mercado local. (García 1963, 394)

Futuras investigaciones históricas tendrán que establecer las condiciones más precisas de esta confrontación de varios modos de intercambio en el mercado de alimentos.

Capítulo cuarto

Mercados rurales de la Sierra en transición (1960-1980)

La interpretación dominante en la sociología rural parte de la idea de que la integración de la economía campesino-indígena se dio sobre en la primera parte del periodo en estudio aquí (1960-1970). Sin duda, la década inmediatamente posterior a la primera ley de reforma agraria fue crucial para entender, no solamente la senda de desarrollo de la economía campesino-indígena, sino también del mercado agroalimentario. En este capítulo se sostiene que, en lugar de un argumento “cuantitativo” basado en la intensificación de las relaciones mercantiles entre una economía campesino-indígena y la economía de mercado “nacional”, es relevante sentar un argumento cualitativo/histórico que describa el intercambio realmente existente entre grupos sociales situados en la estructura social más amplia y las disputas económicas entre estas. De hecho, como se muestra en lo sucesivo, los conflictos mercantiles no adquirieron una sola modalidad, sino que dependían de características territoriales y estrategias comerciales de grupos sociales particulares.

El capítulo está organizado de la siguiente manera. La sección después de esta introducción describe el periodo de transición de los mercados rurales entre 1960 y 1980, el cambio en las relaciones sociales de producción agrarias y en el patrón demográfico caracterizado por la creciente urbanización y la expansión de la población en la Costa. Las siguientes dos secciones describen a los grupos de actores económicos y sus estrategias comerciales que intervinieron en el mercado agroalimentario durante el periodo estudiado. También se describe el mercado agroalimentario como campo de disputa donde el capital comercial busca subordinar a los actores de la esfera de producción, no sin desencadenar diferentes estrategias para contrarrestar la organización hegemónica del mercado agroalimentario. La cuarta sección presenta un modelo más general sobre las estructuras de intermediación en el mercado agroalimentario en transición. La última sección resume los hallazgos principales del capítulo.

1. Producción agrícola, mercado agroalimentarios y consumo urbano

A inicios de la década de los sesenta, el mercado agroalimentario del Ecuador se encontraba en la antesala de una fase de cambios profundos. La primera ley de reforma agraria (1964) marcó el inicio. Entre los efectos más importantes de este proceso, se cuenta una segunda ley de reforma agraria promulgada nueve años y, más tarde, el debilitamiento del régimen de hacienda que rigió las relaciones sociales de producción agraria durante siglos, la abolición del huasipungo,⁸⁵ y una tibia redistribución de la tierras agrícolas. El grueso de la tierra afectada por las reformas agrarias provino sobre todo de las haciendas menos productivas y aquellas que pertenecían a las haciendas estatales y eclesiásticas. Las haciendas privadas, en cambio, se convirtieron en agroempresas “modernizadas” al introducir el trabajo asalariado y al fomentar la mecanización de la producción agropecuaria y ganadera y cuya producción de alimentos lácteos y pecuarios se orientaba hacia la creciente población urbana de mayores ingresos (véase Waters 2011).

Al mismo tiempo, la economía campesino-indígena, que según la lectura predominante se encontraba recluida en los confines de las haciendas, inició su “articulación” (Schejtman 1980) con la economía nacional, como consecuencia de los flujos crecientes entre la economía de mercado capitalista y las comunidades campesino-indígenas, la emergencia del mercado laboral rural y la orientación cada vez más fuerte de la producción campesina hacia los alimentos demandados en el mercado. Por lo tanto, el periodo observado aquí fue testigo de la “mercantilización” de las comunidades campesinas e indígenas (Martínez Valle 2002, 1987), la cual causó, a su vez, una creciente –aunque dispareja– diferenciación interna del campesinado, la migración de la población rural a la Costa y otros centros urbanos regionales, así como la adaptación de estrategias de vida basadas en la pluriactividad y actividades urbanas (Forster 1990, cap. 1).

Como resultado del debilitamiento del régimen de hacienda y la mayor integración de la economía campesino-indígena, la balanza se inclinó “a favor” de la primera en cuanto al peso de su aporte a la alimentación de la población nacional: “la liquidación del latifundio [constituía] el punto de origen de una pujante (*sic!*) sociedad campesina cuya producción fuera el sustento básico de la demanda interna” (Trujillo León 1986, 41). De

⁸⁵ Una forma de trabajo precaria y pre-capitalista que permitía al hacendado hacer uso de la fuerza de trabajo que habitaba en la hacienda

manera más pesimista, aunque similar en su interpretación, Chiriboga (1985) manifiesta que a partir del periodo en cuestión

[l]os pobres del campo producen para los pobres de la ciudad [...]. Unidades medianas y grandes tienden a especializarse en la producción destinada a submercados de medianos y altos ingresos y a la exportación. (M. Chiriboga 1985, 114)

Como indica la cita anterior, tal vez más importante que el peso mayor discutible de la economía campesino-indígena, se dio una diferenciación entre estos dos regímenes de producción, causada sobre todo por un cambio en la dieta de los grupos sociales urbanos de ingreso mediano y alto, quienes sustituyeron la alimentación basada en granos y alimentos perecibles por otros de origen animal y procesados. Ello fue posible, entre otras cosas, por la expansión y la intensificación de la producción láctea y cárnica a partir de la década de los sesenta en haciendas modernizadas, así como la creciente industrialización y el procesamiento de estos alimentos en el naciente complejo agroindustrial. De esta manera, el mercado agroalimentario de frutas y verduras frescas, que constituye el objeto de investigación de esta investigación, se vio expuesto a una creciente competencia en un sector agroindustrial que logró limitar el peso de la cadena alimentaria de alimentos perecibles en la dieta nacional y, al mismo tiempo, convertir la producción agroalimentaria en proveedor de materia prima para la industria procesadora.

Así por lo menos lo preveían las políticas de planificación y el modelo de la industrialización por sustitución de importación impulsado por la CEPAL. En el marco del desarrollo endógeno, el sector agrario, especialmente el campesino-indígena, debía asumir un rol subordinado al convertirse en fuente abundante de materia prima para otros sectores económicos, así como de alimentos baratos para la creciente clase trabajadora urbana (Vos 1985). Por tanto, en contraste a los incentivos estatales orientados hacia la incipiente industria urbana, la economía campesino-indígena sufrió las consecuencias del sesgo urbano del modelo de desarrollo endógeno y un abandono de parte del Estado especialmente durante la década de los setenta (Lawson 1988; L. North 1985; Vos 1985).⁸⁶ La situación de la economía campesina cambió apenas en la década de los ochenta con los programas de desarrollo rural integral enfocados en la producción campesina (Chiriboga 1984).

⁸⁶ Solamente una parte minoritaria de las familias rurales fueron beneficiadas por las reformas agrarias y la infraestructura rural, líneas de crédito y la asistencia técnica para las “nuevas” unidades productivas eran prácticamente inexistente (Vos 1985).

La subsiguiente “crisis agraria” (M. Chiriboga 1985), marcada por una baja productividad y reducción de la superficie dedicada la producción de alimentos para consumo humano (Cuvi y Urriola 1988) creó un proceso migratorio masivo entre el campo y los polos urbanos más grandes del país que ha perdurado en mayor o menor medida hasta la actualidad. Por consiguiente, el proceso de urbanización de la población ecuatoriana se aceleró considerablemente: cuando en 1950 el 25,4% de la población vivía en ciudades, a inicios de 1980 ya era el 45,2% (tabla 5).

Es importante señalar que el nuevo patrón demográfico se caracterizó por el desplazamiento relativo de la población ecuatoriana hacia la Costa como consecuencia de la saturación de la frontera agrícola en la Sierra, el *boom* bananero entre 1948 y 1972 (C. Larrea 1985) y algunas sequías prolongadas en ciertas regiones andinas. La expansión de la frontera agrícola en la Costa llevó consigo un incremento en la producción de alimentos tropicales destinados también para el consumo interno. Además, las nuevas ciudades intermedias que emergieron en la región costeña transformaron el tejido del intercambio de alimentos al constituir nuevos nodos de consumo. Otras ciudades se convirtieron, además, en nuevos centros de acopio y distribución de alimentos tropicales, tal como sucedió, especialmente, en Santo Domingo (tabla 6).

Tabla 5.
Peso demográfico de las regiones ecuatorianas (1950-2010)

Año	Sierra	Costa	Amazonía y Galápagos	País	Crecimiento anual (%)	Sierra (%)	Costa (%)	Amazonía (%)
1950	1856	1298	46	3201	3,3	58,0	40,6	1,5
1962	2271	2127	74	4473	3,8	50,8	47,6	1,7
1974	3116	3209	177	6503	2,9	47,9	49,4	2,7
1982	3732	4016	269	8018	2,4	46,5	50,1	3,4
1990	4210	4984	382	9576	2,4	44,0	52,0	4,0
2001	5463	6098	567	12 129	2,1	45,0	50,3	4,7
2010	6449	7236	764	14 451	—	44,6	50,1	5,3

Fuente: Ayala (2008, 132), (Larrea Maldonado 1986), INEC (2010a, 2001a, 1990).

Elaboración: propia.

Nota: en miles de habitantes.

Tabla 6.
Población urbana en Ecuador (1962-2010)

Año	Ciudades de la Sierra					Ciudades de la Costa							% de población urbana total *
	Quito	Latacunga	Ambato	Riobamba	Cuenca	Guayaquil	Santo Domingo	Machala	Manta	Portoviejo	Esmeraldas	Quevedo	
1950	210	10	31	30	40	259	1	8	19	16	13	4	25,4
1962	355	15	53	42	60	510	7	29	34	32	33	21	32,2
1974	600	22	78	58	104	823	31	69	65	60	60	43	38,4
1982	866	29	100	75	152	1199	69	106	100	103	90	67	45,2
1990	1100	40	124	95	194	1518	114	144	125	132	99	87	55,4
2001	1400	52	154	125	277	1985	239	205	183	172	95	120	61,1
2010	1608	64	165	146	330	2279	271	231	218	207	154	151	62,8

Fuente: Bromley (1986), Saint-Geours (1994), Deler (1994), (Larrea Maldonado 1986), INEC (2010a, 2001a, 1990).

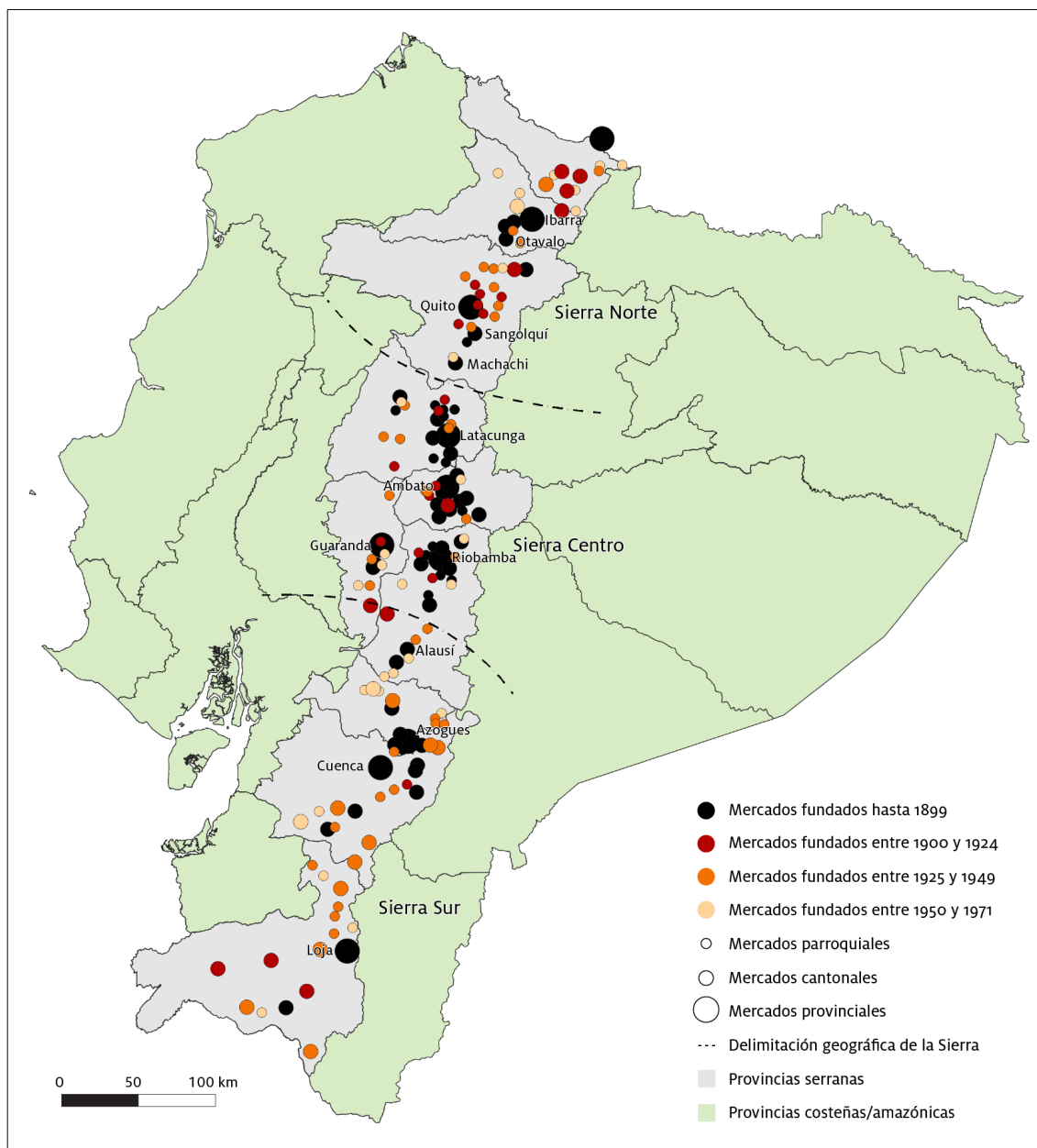
Elaboración: propia.

Nota: en miles de habitantes; * = total de la población urbana de todas las ciudades del país.

Las fuentes de transformación mencionadas anteriormente tuvieron un impacto profundo en la organización del mercado agroalimentario en por lo menos dos sentidos. Por un lado, el patrón espaciotemporal que se instauró a finales del siglo XIX se adaptó al nuevo escenario político, demográfico y alimentario. Por el otro lado, emergió a partir de la segunda mitad del siglo XX la trama de relaciones mercantiles que dominó la organización y las dinámicas del mercado agroalimentario hasta, por lo menos, finales del siglo XX. En lo sucesivo se describen ambos aspectos del periodo de transición en estudio aquí.

En el periodo de transición analizado aquí, los mercados y las ferias seguían siendo los principales lugares de intercambio de alimentos perecibles. Como se describió en el capítulo 4, en la Sierra ecuatoriana los mercados habían sido desde hace mucho tiempo el eje vertebrador del sistema alimentario. Las cadenas de supermercados, que representan la única estructura comercial alternativa a los mercados, no adquirieron fuerza en el territorio nacional sino hacia finales del siglo XX. El mapa 3 muestra los mercados que fueron creados entre 1900 y 1971 en la Sierra.⁸⁷

⁸⁷ Este no contiene mercados en la Costa, porque no se dispone de información histórica sobre la expansión de mercados en esta región ni en la de la Amazonía. La historia de la expansión de los mercados periódicos quedará para investigarse en otros estudios.



Mapa 3. Mercados serranos fundados hasta 1900.

Fuente: Bromley (1975).

Elaboración: propia.

Nota: delimitación político-administrativa del 2010.

Cabe señalar algunas características del sistema de mercados que refuerza el papel del sistema de mercados originado en la Sierra siglos atrás. Primero, es muy probable que, paralelamente al surgimiento de las ciudades intermedias en la Costa en la fase tardía del *boom* bananero (C. Larrea 1985), se difundiera el sistema de mercados y ferias que hasta mediados del siglo XX estaba casi exclusivamente presente en la Sierra, excepto por el caso de la ciudad de Guayaquil. De hecho, el desarrollo atrasado de la infraestructura comercial en la Costa se ha mantenido hasta la actualidad, pues la construcción de

edificios para el comercio mayorista y minoristas en varias de las ciudades de esta región es muy reciente.⁸⁸ Solo existen dos excepciones: Guayaquil construyó sus primeros mercados en 1907 (Mercado Sur) y en 1922 (Mercado Central) y Portoviejo, la capital de la provincia de Manabí, lo hizo en la década de los ochenta.⁸⁹

Segundo, la expansión espacial de los mercados y ferias implicó también una expansión social en tanto que la participación de comerciantes y transportistas de la Sierra, especialmente los de las provincias de Cotopaxi, Chimborazo y Tungurahua, era muy alta en estas nuevas conexiones comerciales (Raymond Bromley 1973). Algunos transportaban alimentos perecibles de los mercados serranos hacia los mercados costeros y amazónicos y viceversa. Otros, en contraste, se convirtieron en comerciantes fijos asentados en los pueblos y ciudades ubicadas fuera de la Sierra. Este patrón demográfico se ha mantenido hasta la actualidad y sus particularidades pueden observarse en que muchas comerciantes de los mercados de la Costa y Amazonía siguen llevando la vestimenta indígena típica de la Sierra. En otras palabras, si bien los mercados y las ferias en la Costa fueron prácticamente inexistentes hasta los años 70-80,⁹⁰ la producción de frutas tropicales y subtropicales sí se integraba al sistema de mercados y ferias ubicados en las tierras altas, y no a un sistema de comercialización alternativo. Al mismo tiempo, estos mismos comerciantes y transportistas serranos volvían a la Costa con alimentos adquiridos en los mercados de la Sierra. Desde esta perspectiva, la Costa representaba, sobre todo, una región que extendía el sistema de mercados serranos ya existente.

⁸⁸ El mercado mayorista de Manta se inauguró en 2006.

⁸⁹ Respecto a este patrón espacial, Bromley (1973) sostenía que los mercados y las ferias en la Costa jugaban un papel marginal, ya que el intercambio se realizaba “a pie de la finca”, esto es, entre productores y comerciantes serranos que transportaban los alimentos directamente a otras regiones del país. La razón de esta relación directa entre finca y consumidores de otras regiones del país, sin pasar por un mercado como lo era el caso en la Sierra, era “el mayor tamaño y volumen de la producción en la mayoría de las fincas costeras [...] y la baja densidad de la población y la pobre comunicación entre muchas zonas de la Costa” (Raymond Bromley 1973, 31), lo cual generaba una nula necesidad de crear puntos de intercambio territoriales. Bromley (1973) sugiere también que los mercados no jugaron el mismo papel por las diferencias sociales y religiosas entre las dos regiones. Básicamente, su primer argumento es que la iglesia católica no era una institución tan dominante en la Costa (referencias), de lo cual el autor deduce que no existía una motivación tan grande de reunirse periódicamente en los centros poblados, porque no había misa dominical que atender. Habría que añadir que los establecimientos comerciales particulares – bodegas, covachas– ubicados en las calles principales de los centros urbanos de la Costa de hecho eran más frecuentes que en la Sierra, donde estos también existían, pero casi exclusivamente en las proximidades de un mercado.

⁹⁰ A mediados de la década de los ochenta un reporte del IICA sobre la comercialización de legumbres y hortalizas en la provincia de Manabí ya señaló la existencia de mercados en Portoviejo, la capital provincial, y otros pueblos secundarios del mismo territorio (Chávez, Uquillas, y Guerra 1986).

2. Las estructuras de poder del “capital comercial”

El fin del régimen de hacienda convirtió a muchas comunidades huasipungueras en cooperativas de productores agrícolas o se disolvieron en unidades productivas independientes. Es en este contexto que se dio un aumento de la producción campesino-indígena y al mismo tiempo surgieron grupos sociales particulares que operaron como “capital mercantil” de acuerdo con la jerga marxista, solo que resultó que estos grupos, así como las ex comunidades huasipungueras, tenían un rostro histórico y formaban parte de un entramado social y político concreto.

En su función de intermediarios, estos grupos sociales empezaron a controlar las relaciones comerciales que los campesinos indígenas y pequeños agricultores habían establecido con el mercado desde algún tiempo atrás (véase capítulo 3). Los “nuevos” intermediarios provenían frecuentemente de los asentamientos pueblerinos ubicados en los territorios de producción agroalimentaria, tales como las cabeceras parroquiales. Integrados por la población mestiza, estos ocuparon una posición social y económica aventajada frente a la población campesina, a menudo indígena, lo cual permitía que se convirtieran en compradores de la producción agrícola (García 1963) para revenderla en otro momento y/o lugar. Entre estos grupos se encontraban personas que poseían terrenos que cultivaron campesinos sin tierra o insuficientes cantidades de tierra; mujeres migrantes del campo que desarrollaban una estrategia de vida comercial complementaria para “ascender” en la jerarquía étnica a “cholas” (Burgos [1970] 1997), exmayordomos de las haciendas disueltas o simplemente habitantes pueblerinos con un pequeño capital (Burgos [1970] 1997; Salamea 1980). Esta “trama de poder” (Sánchez-Parga 1986) local conformó una

compleja red social, económica y política que se desarrolló sostenidamente a partir de la ruptura de la hacienda como eje regional y que [configuró] una estructura económica y de poder a través del capital comercial. (Ramón 1988, 305)

En lo sucesivo se presentan los cuatro grupos sociales principales y sus estrategias de intermediación más importantes: las revendonas, los acopiadores móviles, las cova-chas y los *chaquihuascas*. Los tres grupos compartían la característica de heredar una posición dominante en la estructura social y política agraria típica de la zona andina y que fue aprovechada para crear un bloqueo comercial que impidiera que los pequeños productores lograsen establecer una relación directa con los mercados agroalimentarios. ¿Cuáles son las estrategias comerciales y recursos que usaron estos personajes para

imponer una organización comercial determinada entre las ex comunidades huasipungueñas y los mercados agroalimentarios?

2.1 *Las revendonas*

El mercado y las ferias donde se transaban los alimentos localmente era el lugar de trabajo de las revendonas. Si bien se puede suponer que las revendonas operaban en todas las ferias periódicas, su presencia se concentraba en aquellos mercados locales de mayor tamaño, tales como las cabeceras cantonales e incluso provinciales.

De hecho, los dos testimonios de la estrategia comercial “revendona” provienen de Riobamba (Burgos [1970] 1997) y Otavalo (Villavicencio 1973). El control de los circuitos comerciales locales se basaba en la ocupación física de los mercados y ferias tratando de expulsar a todos los actores comerciales externos a su grupo, controlar de manera estricta el ingreso de nuevas personas al grupo, a menudo restringiéndolo a familiares de las propias revendonas, y apoyarse en las autoridades municipales que regulaban los mercados locales, especialmente la policía municipal (véase capítulo 3, sección 5).

Las revendonas amplificaban su radio de accionar al acercarse hacia los productores para interceptarlos o “atajarlos” en su camino hacia los mercados y ferias parroquiales. En ausencia de animales de carga, los campesinos se movilizaban a pie y cargaban su cosecha sobre la espalda. En las afueras de los centros urbanos se desarrolló entonces el contacto comercial entre campesinos y agricultores, en su gran mayoría indígenas, y las revendonas pueblerinas/urbanas, a menudo de identidad étnica mestiza o “chola”. Dado que este “intercambio” –más preciso: expoliación– implicaba quitar el producto a la fuerza a sus dueños, fue conocido como “arranche”. Schwartz (1983) describe esta estrategia que solapa con la “frontera étnica” (A. Guerrero 2000) entre comerciantes blanco-mestizos y productores indígenas en la organización espacial-comercial de la Sierra ecuatoriana.

Pude constatar un domingo, día de feria, en Jipibamba, que, a la entrada de la plaza, algunos mestizos estaban ahí para bloquear la entrada a los indios que vinieron de la montaña a vender sus productos. Los primeros cortocircuitaron a aquellos que ya habían logrado entrar a la plaza para vender. Ellos [los mestizos] compraron como intermediarios. En este caso hay poco diálogo. El comprador impone su precio, pesa el producto a su manera y entrega la suma correspondiente. Él maneja un poco del vocabulario kichwa para enfrentar una eventual contestación. Luego, él se dirige hacia a alguien conocido al interior de la plaza para revender el producto a los vendedores establecidos. Estos tienen sus puestos y se agrupan espacialmente por afinidad etno-cultural, pero también por intereses comerciales. Ellos se han cartelizado y se pusieron de acuerdo en un precio de

venta superior. Por tanto, la organización de una plaza de mercado en la cordillera andina no es fruto de la casualidad. (Schwartz 1983, 44)

Involuntario, nada pacífico e impuesto por las revendonas que, una vez en “posesión” de los alimentos, fijaban precios a su conveniencia. Como da cuenta sobre todo Burgos ([1970] 1997), el precio y, por tanto, la definición de la tasa de intercambio entre la economía campesino-indígena y la economía urbana, se negociaba a menudo tratando de establecer una diferencia étnica entre productores y revendonas, discriminando abiertamente a los primeros o menospreciando el origen y la calidad de sus productos (Hansen-Bauer 1982).

2.2 *Los acopiadores móviles*

Tal como las revendonas, los acopiadores estaban anclados en la trama del poder local y operaban desde los mercados. Pero en lugar de arrancar pequeñas cantidades a los productores para su reventa local, los acopiadores compraban la cosecha de todo tipo de productores, preferentemente a los productores medianos y grandes, para revender los productos a comerciantes extraterritoriales, que llevaban los alimentos a mercados urbanos distantes.

Un primer mecanismo de los acopiadores consistía en manipular la romana, la balanza municipal, que se encontraba obligatoriamente en cada mercado municipal y cuyo uso frecuentemente se cobraba con un impuesto, o bien en corromper a la persona que adquirió, mediante subasta, la concesión de operar la balanza durante un año (Burgos [1970] 1997; Villavicencio 1973). Como da cuenta la siguiente cita, este mecanismo afectó tanto a pequeños productores como a productores de hacienda, por lo cual se confirma el argumento presentado en el capítulo 3 de que los comerciantes especializados representaban un grupo social que controlaba la organización de la esfera de intercambio de manera autónoma e independiente de los intereses y estrategias del gran capital agrario.

Pero llegó un día en que pareció que iba a terminar lo que se ha llamado estafa a los productores. A principios de 1968, un hacendado mandó a sus peones para que vendieran 50 quintales de cebolla colorada, a razón de 90 sucres, precio a que había salido en la mañana. Pero grande fue su sorpresa cuando los rematistas o pesadores anunciaron que todo el producto pesaba 32 quintales, únicamente. [...] Se descubrió que estos aparatos tenían unos plomos amarrados con piolas debajo de la plataforma de la romana, con lo cual se beneficiaba a los grandes y pequeños comerciantes, perjudicando a todos los productores y particularmente a los indios. (Burgos [1970] 1997, 213)

Para convertirse en un punto de compra interesante para los comerciantes extraterritoriales, los acopiadores tenían que controlar cantidades más grandes, lo cual les convertía a veces en compradores de las revendonas. Sin embargo, la competencia concentrada en el mercado local entre los mismos acopiadores por ofrecer los precios más bajos a los comerciantes extraterritoriales los llevaba a asumir otras estrategias comerciales basadas en el control y la participación más directa con la esfera de producción. Ello implicaba, entre otras cosas, movilizarse hacia las fincas de los productores y, en términos más generales, la esfera de producción. Los acopiadores representaban, por tanto, una “clase agraria incómoda” (Harriss 1990) en un sentido que las revendonas no lo hacían.

Los mecanismos que los comerciantes acopiadores desarrollaron pueden ser agrupados bajo el concepto de “comercio forzado” (Bhaduri 1986, 1973), ampliamente discutido para otras regiones (Harriss-White 1996b; Olsen 1996, 1993). El comercio forzado consistía en el aprovechamiento de la escasez de ahorros de los pequeños productores que se manifestaba regularmente hacia el fin del ciclo productivo cuando, perversamente, la cosecha requería invertir mucho trabajo para recoger los productos. En esta situación, comerciantes prestamistas podían solventar las necesidades económicas de los pequeños productores y, a cambio del préstamo, asegurarse de su producción agrícola.

La combinación del préstamo y el pago en especie agrícola representó una suerte de “contrato entrelazado” (Harriss-White 1996a, 37–41). Como era altamente improbable que los productores contaran con el capital necesario para devolver el crédito y los intereses, los productores se veían forzados a pagar la suma debida a través de su próxima cosecha (Burgos [1970] 1997). En algunos productos, en los que las cosechas eran estacionales, esta práctica creaba una sobreoferta temporal, lo que causaba que la situación de los productores se agravara más, porque el precio se encontraba en su punto más bajo cuando tenían que devolver el capital prestado.

Otra estrategia consistía en el desplazamiento de los acopiadores a las propias fincas de los productores con el fin de comprar el cultivo “en pie” o “a cavar”, sin que el productor se encargara de la cosecha o incluso se desplazara hacia el mercado local. El acopiador no solamente compraba la producción agrícola, sino que se encargaba de la cosecha mediante la contratación de jornaleros o del mismo dueño de la parcela.

En términos de su origen social, los acopiadores emergieron tanto como comerciantes de mercados locales, como transportistas. Barsky (1986) describe a los acopiadores de la siguiente manera:

Muchos comenzaron como transportistas solamente. Otros lo hicieron como pequeños comerciantes. Actualmente, aparece como dominante una figura mixta que combina ambas actividades, transportando trigo, cebada, fréjol, tomate, etc. a diferentes mercados. Dependiendo de su nivel de capital, se consolidan definitivamente como comerciantes o se mantienen a nivel de transportistas. Una homogénea red de camionetas Ford 350 otorga una especial visualización física al fenómeno en desarrollo (Barsky 1986, 21).

De manera similar, Archetti y Stolen (1980) señalan que las estrategias mixtas de los acopiadores son propias de una figura social típica de los Andes: “el camionero que a ratos es camionero y a ratos, o al mismo tiempo, comerciante. Dueño de dos camiones, compra y vende pasando de una feria a la otra o a los mercados urbanos, o, simplemente, transporta mercancías a cuenta de otros de la Sierra a la Costa” (71).

La siguiente cita da cuenta de las redes de intercambio que fueron tejidos por acopiadores de Ambato usando camiones particulares a partir de la década de los 50. Es en esta época que surge en Ambato una industria de ensamblaje de carrocerías construidas primero en madera y más tarde en metal. Luego de Quito, Ambato jugó un papel importante en proveer al país los vehículos necesarios –primero con cajones de madera (1950), luego de metal (1960/1970)– para establecer nuevas rutas de transporte de alimentos (trabajo de campo 2009, Tungurahua). Por ejemplo, un empresario de la industria carrocera de Ambato afirmó que para los años 60, muchos hombres de la ciudad adquirieron

la profesión de chofer profesional y necesitaban trabajar. Entonces los que estaban en posibilidades compraban un camión, le ponían la cabina, el cajón y ya estaba listo el camión para transportar carga. Unos tenían cargas propias, negocio redondo. [Autor: ¿Carga de qué tipo?] Por ejemplo, naranjilla. De acá de Ambato exclusivamente las papas, todas las legumbres, todo el producto que producía la Sierra. Eso se iba a Babahoyo, pasaba a Guayaquil. Luego ya había otras carreteras e iban al resto de sectores de la Costa, tanto al sur hasta Machala como al norte hasta Esmeraldas, Manabí. Había muchos que tenían el camioncito, pero daban el servicio a negociantes que tenían carga para la Costa, para cualquier parte del país. (M.C., carroceros, Huachi Chico, 2011)

Otro empresario de Ambato relató cómo los comerciantes transportistas a menudo compraban al mayor en la Costa y vendían al por menor en la Sierra y, posiblemente, aplicaba la misma lógica en sentido opuesto.

Eran comerciantes, no eran agricultores. Pero [se basaron] en lo que eran los productos que se daban de aquí de la Sierra hacia la Costa. En esa época la infraestructura vial no era la mejor. Y era un súper negocio comercial de la Sierra a la Costa. Por ejemplo, había un derrumbe, había escasez. Inclusive hacían trasbordo de los productos para llevarlos a Guayaquil. Incluso se comunicaban a través de claves en la radio. Ya sabían una clave. Entonces “tráeme este producto de acá, porque está carísimo”. Entonces esos camiones captaban esa carga y daban el servicio de llevar y traer a la Costa o de llevar y traer a diferentes partes del país, Costa o Sierra. [...]. Por ejemplo, una persona que yo conocía,

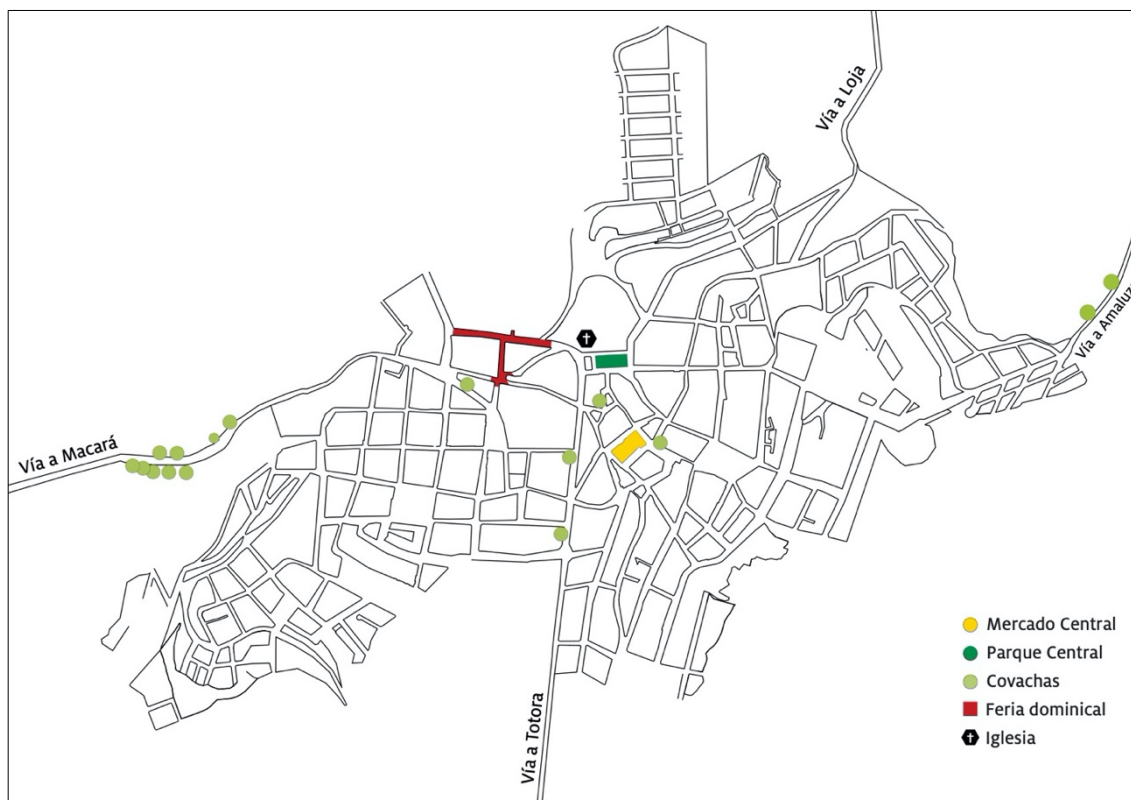
de aquí, llevaba legumbres a la Costa y regresaba de la Costa con plátanos. Con productos de la Costa regresaba a la Sierra. [¿Dónde vendían esos productos?] En las diferentes plazas [de Ambato], en los diferentes pueblos [de Tungurahua]. Se estacionaban en una plaza y ahí vendían una cabeza, dos cabezas porque venía el plátano en cabezas, no en gajos y peor todavía en caja. Simplemente le cortaban la cabeza al arbolito y le acumulaban en el cajón [del camión]. Llegaban acá y vendían por cabezas. Por ahí cualquiera decía “véndame una cabecita, dos cabecitas”. En esa forma, vendían al por menor. Ese era más o menos un ejemplo de lo que pasaba. Caso contrario iban a Balzapamba y de Balzapamba venían con el camión entero de naranjas. Porque el sector fuerte de las naranjas era Balzapamba. El sector fuerte del plátano, el guineo, era Los Ríos, era el Guayas, [pero] principalmente Los Ríos [...]. Más o menos así se movía el transporte pesado. (S.B., entrevista 2011)

La cita confirma también que los comerciantes transportistas usaron una estrategia comercial que posteriormente la asumieron los comerciantes extraterritoriales: el control del abastecimiento de las ciudades. Esta transformación será analizada con más detalle en el capítulo 8 para el caso de Quito.

2.3 *Las covachas*

En algunas partes de la Sierra y la Costa, el intercambio no se realizaba ni mediante mercados o ferias locales ni mediante acopiadores móviles, sino por medio de covachas.⁹¹ Estas eran bodegas de comerciantes particulares, a menudo ubicadas en la planta baja de sus casas y que se concentraban en las entradas y salidas de los pueblos serranos y costeños (mapa 4).

⁹¹ Véase Guerrero (2012) para la Costa ecuatoriana.



Mapa 4. Ubicación de covachas en el pueblo Cariamanga, provincia de Loja.

Fuente: trabajo de campo (2010).

En este caso, los comerciantes prestamistas eran dueños de tiendas a través de las cuales abastecían a crédito a los hogares rurales con todo lo que no se podía sustituir a menudo por artículos producidos localmente (alimentos, utensilios básicos, combustible). Una vez endeudados los dueños de las covachas exigían a los campesinos que estos les vendieran su cosecha, no solamente por la deuda económica sino también moral. Crear esta dependencia era posible, porque una característica fundamental de la economía campesina era que la actividad agropecuaria no generaba ingresos monetarios permanentes, sino estacionales. Esto abrió la puerta a una serie de engaños en el intercambio, principalmente el precio excesivo de los artículos que los campesinos compraban, así como la reducción del precio y el pesaje con balanzas manipuladas de los productos entregados como pago (trabajo de campo 2010). La siguiente cita de un comerciante de Cariamanga, cabecera del cantón Calvas, ubicado en la provincia Loja (Sierra sur), capta los mecanismos que las covachas solían aplicar para beneficiarse de manera desigual en los intercambios con los productores agrícolas.

Usted sabe que en el campo viven de la agricultura, viven del maíz, del café, y por desgracia en el invierno les falta plata para comer. Entonces le dicen: “Don Reinaldo, yo le vendo el café a usted todos los años, necesito mil dólares, preste”. O “Se me enfermó un hijo” o “necesito dos mil dólares para una operación”. “Ok, toma dos mil dólares”. El

café está a 110 dólares, pero usted sabe que en cosecha baja [el precio]. “Yo se lo voy a pagar al café a unos ochenta dólares, a eso te voy a pagar cuando me lo traigas, cuando lo coseches.” Y el día que llega el campesino a venderle, le dice [el comerciante]: “Usted sabe que el café ha bajado, se lo voy a pagar a 75 dólares”. Los estafan más todavía. Y los campesinos, por el favor [de haber recibido un crédito], tienen que ir a darles el café a ellos. [...] Ellos se lo cogen barato. Entonces cuando va el campesino, le dan un trago de aguardiente con leche, lo tratan bien bonito”. (A.M, hijo de un ex comerciante de café, Cariamanga, 8 de agosto de 2010)

2.4 Los *chaquihuascas*

Otro grupo social con actividades de intermediación agrícola eran los *chaquihuascas* (García 1963, 361).⁹² El sistema del *chaquihuasca* representa una variante de acopio territorial en la que el pequeño productor aportaba con su tierra y su fuerza de trabajo y el *chaquihuasca* con la semilla, refrigerio durante la siembra y la cosecha, además de jornaleros adicionales necesarios. Al finalizar la cosechase dividía de manera igual entre productor y *chaquihuasca*, con la posibilidad de que este último comprara la parte que correspondía al productor. De esta manera, se impedía que los mismos productores acudieran a los mercados locales a vender su cosecha (García 1963). Si bien esta forma particular de organizar la producción y la comercialización de la producción agrícola se clasificaba como una forma de aparcería (García 1963, 361; Martínez Valle 1987, 167), conocida en Ecuador también bajo el término de “al partir”, se diferenciaba fundamentalmente de su forma clásica en la que un terrateniente arrendaba su tierra a productores sin o poca tierra (véase Bhaduri 1973). En el sistema del *chaquihuasca* el (ex) huasipungero era quien aportaba con la tierra y el *chaquihuasca* quien aportaba con otros recursos necesarios durante el proceso productivo.

3. Organización comercial “desde abajo”

Aun si el poder de negociación e imposición de estos grupos sociales de intermediarios era considerable y se puede describir acertadamente como una densa trama de poder local, ello no significaba que los campesinos y pequeños agricultores no desarrollasen formas de “resistencia cotidiana” (J. Scott 1985) o se diferenciases en cuanto a las oportunidades que tenían de acceder a los circuitos comerciales. Lo que se sostiene aquí es que la penetración del “capital comercial” en las comunidades rurales generó

⁹² Término kichwa que aludía a la práctica de amarrar la pierna de los animales para que no se muevan libremente en los pastos.

situaciones disímiles en los distintos territorios rurales, ya que la penetración era disputada y, por tanto, de índole heterogénea en el espacio nacional.

Ninguno de los dos grupos lograba excluir a los productores de manera permanente y completa de los mercados y las ferias. La penetración del “capital mercantil” en las comunidades campesino-indígenas no representó, por tanto, un proceso de subordinación económica sin que se desatase una reacción contestataria de parte de la población rural. Por el contrario, los territorios de producción, así como los mercados y las ferias representaron de muchas maneras espacios en continua disputa entre diferentes grupos sociales diferenciados en términos étnicos y de género (recuérdese las revendonas predominantemente mujeres). Como se ilustra en esta sección, los productores se opusieron directamente a los grupos sociales dominantes y sus mecanismos de intercambio desigual. Las diferentes estrategias comerciales contestatarias se opusieron a las lógicas comerciales que servían a los intereses de los grupos comerciales hegemónicos.

De una u otra manera, se ha mantenido, por tanto, la misma dinámica presente ya en los mercados urbanos de Quito en la transición del periodo colonial al republicano. Si bien el mercado rural representaba un lugar del intercambio desigual entre diferentes grupos étnicos, también era un lugar cuya organización abierta y pública correspondía a los intereses y posibilidades de las economías campesino-indígenas, cuyos representantes no podían estar presente en el mercado de manera permanente. La periodicidad semanal era, por tanto, un rasgo que convenía más a los intereses de los productores y no a los de los comerciantes, quienes se encontraban a la espera de que nuevos productos llegaran desde los territorios de producción.

El hecho de que la feria es una institución rural importante y provechosa para la población rural se confirmaría por el hecho de que las comunidades rurales mantenían estos espacios para intercambiar su producción mediante trueque con otras comunidades (García 1963). Algunos de estos “mercados indígenas”, como el de Tzalarón en Chimbo-razo, basados en el intercambio de especies provenientes de diferentes pisos ecológicos, se han mantenido hasta la actualidad y nuevas ferias de intercambio directo entre productores y consumidores aparecen de manera espontánea hasta el día de hoy (El Comercio 2019, 2015). Pero el intercambio local y directo no estaba restringido a las comunidades indígenas: hasta muy entrado al siglo XX, la periferia de las ciudades eran espacios de intercambio entre productores y habitantes de la ciudad que se desplazaban hacia las zonas de producción agrícola periurbana (Proaño 1991). Así, la estrategia comercial perseguida por productores que buscaron mantener y crear espacios de intercambio directos

con los consumidores locales da cuenta de que el intercambio de alimentos perecibles también podía construirse “desde abajo hacia arriba” (Barsky y Díaz Bonilla 1986), en cuyo caso el balance de poder comercial se inclinaba a favor de los productores y en contra de los acopiadores territoriales, comerciantes transportistas y las revendonas locales.

En esta sección se describen cuatro escenarios de estrategias comerciales construidas “de abajo hacia arriba” (Barsky y Díaz Bonilla 1986, 208). Estas estrategias varían mucho de acuerdo con las estructuras sociales territoriales y la posición que los grupos de productores ocupan en esta. Así, en el primer escenario la contestación comercial se mostraba mediante reacciones espontáneas con efectos efímeros sobre los grupos que ostentaban el poder comercial. En los demás escenarios, sin embargo, las estrategias de resistencia comercial llevaban a que la trama de poder local se debilitara en menor (segundo escenario) o mayor grado (tercer escenario), por lo cual esta ya no lograba controlar las relaciones comerciales en el mismo grado que en los territorios donde revendonas, acopiadores móviles, *chaquihuascas* o covachas mantenían un bloqueo comercial resistente a las estrategias contestatarias de los productores. El cuarto escenario se caracterizaba por relaciones espaciales y sociales permeables entre la esfera de producción y la de intercambio, lo cual impidió la emergencia de una trama de poder local que lograra imponer sus intereses comerciales sobre el territorio.

3.1 Tácticas cotidianas y estrategias comerciales dominantes

Los productores, numéricamente superiores a las revendonas “cholas”, no pudieron ser alejados de las plazas y calles abiertas en las que se realizaban los intercambios de alimentos perecibles. Aun para la estrategia del atajo (el control de los caminos rurales que llevaban al pueblo y al mercado), los productores campesinos encontraron una respuesta al movilizarse más frecuentemente a través de los buses rurales que llegaban directamente al centro pueblerino o urbano (Villavicencio 1973). Asimismo, el poder de pequeños grupos de personas que se apoyaban entre sí para defenderse en las negociaciones agresivas entre revendonas y campesinos indígenas también funcionaba para los segundos. Los consumidores locales, por último, tampoco tenían interés en pagar un precio más alto a revendonas que comprar directamente a los productores (Burgos [1970] 1997; Villavicencio 1973). Pallares (2000) analiza, por ejemplo, el caso de una comunidad indígena en Chimborazo que impulsó en, la década de los ochenta, la construcción de una

carretera para evitar el pueblo mestizo donde se concentraban los acopiadores, lo que resultó en que la carretera ayudó a “retener la identidad cultural, y mejorar su status colectivo o individual a través de nuevas oportunidades creadas para los comerciantes y transportistas” (301) asentados en la comunidad indígena.

3.2 Estrategias comerciales en los intersticios del capital comercial local

Producto de procesos de diferenciación interna del campesinado, existieron productores capaces de convertirse en actores comerciales al incursionar en los espacios y redes comerciales que, por lo general, estaban dominados por acopiadores y comerciantes transportistas.

Existen varios tipos de productores-comerciantes. El primero abarcaba los productores-comerciantes que eran de mayor tamaño y que disponían de acceso a medios de transporte. Para este subgrupo la demanda local tenía una desventaja importante: su tamaño limitado. Dado que disponían de medios de transporte, para estos productores era más fácil evitar los eslabones comerciales locales y acudir a mercados más grandes. Pero los productores-comerciantes no siempre eran los más grandes, pues también ocurría que pequeños productores, cuya propia producción no era suficiente para asumir el esfuerzo de llegar a los mercados locales, compraban a sus vecinos el pequeño excedente que estos podían destinar a la venta. En el caso de los pequeños productores de Cayambe, Salamea (1980) señaló que

[d]e la producción total agropecuaria consumen aproximadamente el 90%, comercializan un pequeño excedente en la mayoría de los casos a través de otros campesinos (de la parroquia o de otras aldeañas) con funciones claras de intermediario; estos acuden hasta la vivienda de los parceleros en donde compran cantidades ínfimas de productos de la época más algunos animales, entregándolos a los mayoristas en Cayambe. (Salamea 1980, 280)

La misma estrategia fue adoptada por los comerciantes indígenas de Chibuleo quienes primero se especializaron en la producción y la comercialización de cebolla colorada (Hanssen-Bauer 1982), antes de convertirse en los intermediarios de los pueblos indígenas que producían esa misma cebolla en zonas más altas y alejadas de los mercados.

Otro criterio importante para distinguir diferentes tipos de productores-comerciantes es el grado de inserción que estos lograban en los espacios controlados por otros grupos comerciales. En un extremo, se encontraban los productores-comerciantes que

acudían a mercados locales y extraterritoriales a vender sus productos directamente a los comerciantes ubicados en estos mismos mercados. El otro extremo estaba integrado por los productores-comerciantes que lograban acceder a un puesto fijo en un mercado local o extraterritorial para vender no solamente a los grupos de intermediarios, sino a los compradores que acudían a estos mercados.

Es esta una estrategia comercial que ha sido perseguida innumerables veces de parte de los productores. Además de las dificultades que los productores encontraban al convertirse en una fuente permanente de abastecimiento de alimentos, debidas a las limitaciones y características estacionales de su producción propia, esta estrategia también desataba disputas, y no raramente agresiones físicas, con los grupos comerciales asentados en estos mercados. Así, pese al apoyo que los productores-comerciantes recibían de parte del gobierno local que durante la década de los setenta y los ochenta construyeron sus mercados mayoristas cerrados, las iniciativas de adquirir un puesto fijo en los mercados cerrados era frecuentemente frustrada por el poder organizativo de los grupos de comerciantes que operaban en estos mercados. En consecuencia, los productores-comerciantes sí podían convertirse en vendedores directos de los comerciantes acopiadores y distribuidores urbanos, pero raras veces podían establecerse como vendedores permanentes. Era más común una presencia mínima en estos mercados, es decir, que fuera limitada en términos espaciales (pocos puestos o espacios marginales) y temporales (solamente hasta una determinada hora).

3.3 Procesos de expansión comercial desde la esfera de producción

Aun si la estrategia de los productores-comerciantes descrita anteriormente era exitosa al generar un ingreso mayor para productores individuales, su efecto sobre la conformación del circuito alimentario territorial era mínimo. En otras palabras, los efectos de las iniciativas espontáneas e individuales de los productores-comerciantes no lograban impulsar una reorganización del circuito alimentario territorial. Sin embargo, existían unos pocos territorios rurales que escapaban a este escenario. En estos casos, los potenciales beneficios de la estrategia de los productores-comerciantes no aportaban solamente ingresos adicionales, sino que retroalimentaba positivamente a la presencia y las probabilidades futuras de esa misma estrategia en el territorio. En términos generales, la diferencia entre los territorios sin y con retroalimentación positiva se basa en una interacción

entre dos factores: acceso a recursos productivos y organización del intercambio territorial.

Este tercer escenario corresponde, por ejemplo, al área de producción de papas ubicada en la provincia del Carchi (Sierra norte). Originalmente dominado por haciendas, el territorio experimentó una importante redistribución de la tierra con el resultado de que a partir de la década de los sesenta, un número considerable de pequeños productores familiares se insertaron exitosamente en la producción de la papa, accedieron a líneas de crédito estatales y aumentaron la productividad del cultivo (Barsky y Llovet 1982). A diferencia de muchos otros territorios rurales en el país, los pequeños productores de papa en el Carchi pudieron generar un excedente importante, retenerlo y capitalizar sus sistemas de producción mediante, por ejemplo, la compra de tierras adicionales.

La dinamización de la producción papera no se puede explicar sin considerar la organización de la esfera de intercambio. Fundamentalmente, los autores manifestaban que el “sector comercializador” no operó en el territorio estudiado como un mecanismo de apropiación del excedente, sino que permitía que los mismos productores de papa se adueñaran de este, lo cual desencadenó una importante capitalización de las unidades productivas de pequeña escala y su conversión en unidades medianas. A diferencia del poder oligopólico de revendonas y acopiadores, Barsky y Llovet (1982) retrataban el sistema de comercialización de la papa como un sistema compuesto por múltiples puntos de entrada y un número elevado de actores comerciales, ninguno de los cuales tenía el peso suficiente para influenciar activamente en la fijación del precio y, por tanto, en la tasa de intercambio entre el territorio y la economía extraterritorial.

La diferencia entre la comercialización agrícola en el Carchi y el resto del país se diferencia de manera sensible en otro aspecto no mencionado por Barsky y sus coautores. Como se señaló anteriormente, la construcción e imposición de una frontera étnica jugó un papel central en los mecanismos mercantiles de los grupos comerciales mestizos y pueblerinos en otras partes del país. En el caso del Carchi, sin embargo, la población rural era mucho menos indígena que en otros territorios rurales y la diferencia étnica entre población rural y urbana era mucho menor (tabla 7). La ausencia de una frontera étnica pronunciada negaba la aplicación de mecanismos basados en la discriminación de los productores indígenas.

Tabla 7.
Población indígena en provincias de la Sierra ecuatoriana (2001)

Etnia	Carchi			Cotopaxi			Chimborazo			Tungurahua		
	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural	Total
Indígena	1,8	3,6	2,8	3,1	31,7	24,1	4,8	59,3	38,0	2,4	23,8	14,7
Blanco-mestiza	95,9	88,1	91,8	95,0	67,7	75,0	93,9	40,3	61,3	95,7	75,5	84,1
Otra	2,2	8,3	5,4	1,8	0,6	0,9	1,2	0,4	0,7	1,9	0,7	1,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: INEC (2001a).

Elaboración: propia.

En suma, a diferencia de los circuitos alimentarios territoriales descritos en la sección anterior, el sistema de comercialización de los productores de papa del Carchi se caracterizaba por una relativa permeabilidad de la trama de poder territorial, compuesta por los acopiadores y revendonas locales. Las relaciones de intercambio más equilibradas fueron causadas por dos circunstancias particulares: una mayor capitalización de los pequeños productores y, por tanto, una debilidad y exposición relativamente menor a la necesidad de los créditos informales que ofrecían los acopiadores territoriales, en combinación con la ausencia de una frontera étnica pronunciada que separaba a los grupos comerciales pueblerinos de los productores de papa.

3.4 Productores en simbiosis con el capital comercial

El último escenario comprende a un tipo de territorio rural que representa la excepción de la regla general de la trama de poder local comercial. Este no se caracteriza solamente por la relativa debilidad de los grupos comerciales, sino más bien por la combinación de las actividades de producción y comercialización organizadas por los mismos productores de pequeña y mediana escala. Un caso ejemplo de este tipo de territorio rural coincide gruesamente con la provincia de Tungurahua que, tal como se indicó en el capítulo 3, se caracterizaba desde finales del siglo XIX por una situación particular en el sistema de mercados y ferias del país.

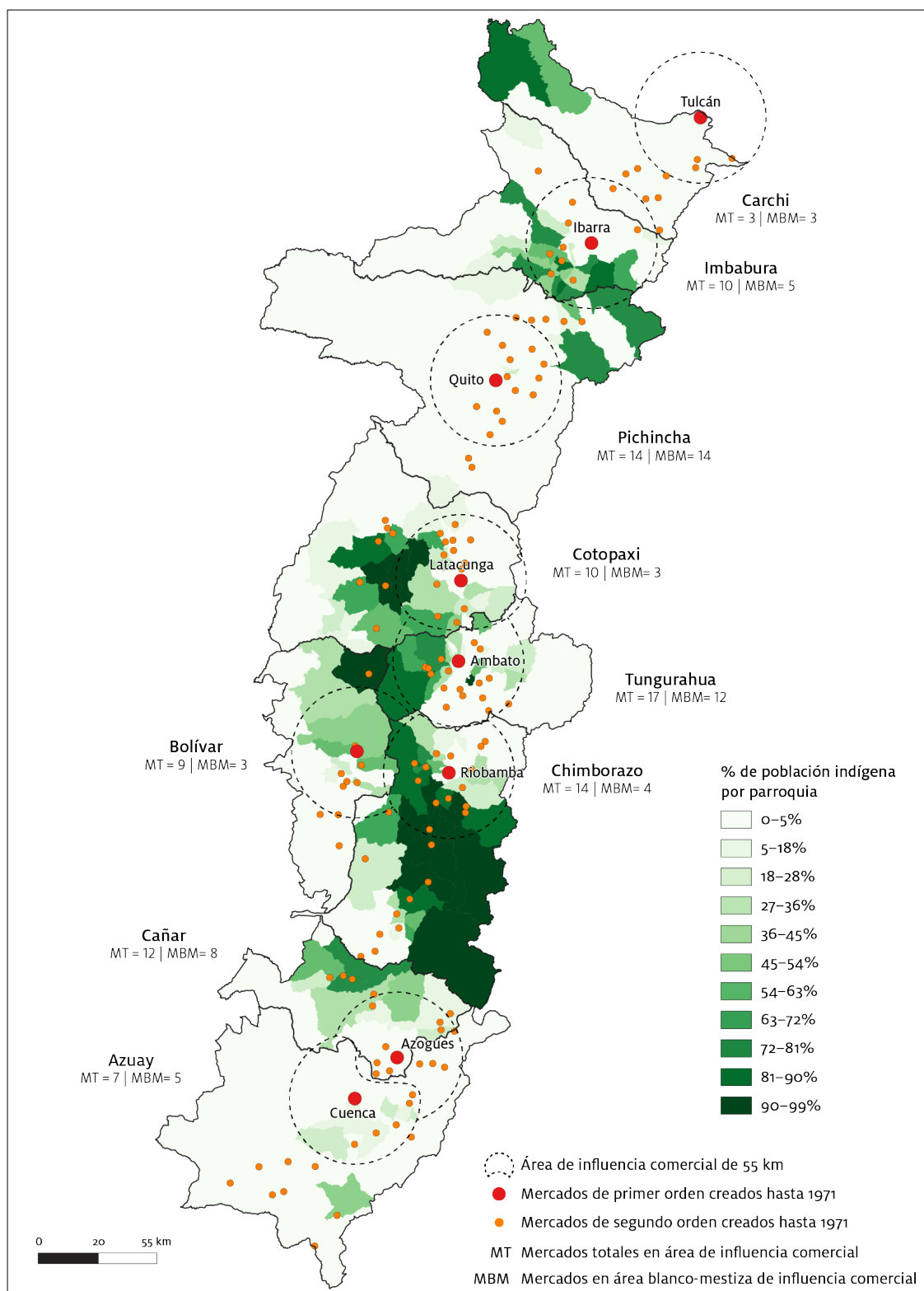
El caso de Tungurahua se debía al hecho de que la esfera de producción consistía en un número elevado de productores familiares con suficiente tierra y agua para sostener una producción agrícola rentable desde por lo menos el inicio del siglo XX. Este particular patrón de la pequeña propiedad resultó de una inserción temprana de los productores en la comercialización entre la Sierra y la Costa. La actividad de la arriería permitió que

los campesinos se capitalizaran y adquirieran tierras de la élite terrateniente territorial orientada hacia otros sectores como la industria y la importación de materias primas y artículos suntuarios (Ibarra 1987). La temprana emergencia de la pequeña propiedad agrícola en Tungurahua significaba que esta estuvo expuesta durante todo el siglo XX a ciertas coyunturas macroeconómicas que beneficiaron al sector agrícola orientado hacia el mercado interno, por ejemplo, las guerras mundiales, las cuales causaban que se redujeran las importaciones y se reorientara el consumo hacia el sector productivo doméstico; o también la creciente urbanización a partir de la década de los 50. En lugar de que estas coyunturas beneficiaran a los grandes productores y los grupos comerciales territoriales, en el caso de Tungurahua se fortalecía la pequeña propiedad agrícola (Ibarra 1987; Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011; Ospina Peralta y Hollenstein 2015).

Sin embargo, la acumulación agrícola a pequeña escala solo era posible si los productores podían retener una parte del excedente que creaban. Además de la producción familiar, ello dependía de una distintiva organización de la esfera de intercambio. La razón de la organización espacial particular de los mercados intraterritoriales en Tungurahua era que los pequeños productores de alimentos perecibles dependían de un sistema de mercados y ferias locales que permitía acopiar la producción localmente y crear volúmenes más grandes para viabilizar el transporte posterior. Esta necesidad de crear un espacio comercial más integrado con las zonas de producción se distinguía mucho de aquellos territorios dominados por haciendas que enviaban sus cosechas directamente a las ciudades más grandes (Rosemary Bromley 1986). Como consecuencia, en Tungurahua existió, desde muy temprano, un número elevado de mercados y ferias en un espacio reducido.

Varias particularidades de la constelación productivo-comercial del territorio llevaron al caso excepcional de Tungurahua. Primero, si se compara las tres provincias de la Sierra Centro, se evidencia que el espacio comercial intraterritorial de Tungurahua estaba mejor desarrollado. El mapa 5 ilustra estas diferencias entre el territorio comercial de las tres ciudades de la Sierra Centro. Si se parte de la zona de influencia comercial de Ambato, esta corresponde aproximadamente a un círculo con un radio de 55 km, en el cual se encuentran todos los mercados y ferias del territorio e incluye también a Salcedo, ubicado al sur de Latacunga, que en términos comerciales está más relacionados con

Ambato (Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011).⁹³ En esta zona de influencia comercial el territorio de Tungurahua cuenta con un número mayor de mercados y ferias (17) que Chimborazo (14) y Cotopaxi (10).



⁹³ Este radio deja fuera solamente a Baños que queda a una distancia ligeramente mayor.

Mapa 5. Espacio comercial en la Sierra en la segunda mitad del siglo XX.

Fuente: Bromley (1975), INEC (2001a).

Elaboración: propia.

Segundo, la composición étnica nuevamente jugó un papel crucial. Amplias partes de las zonas de producción agrícola, ubicadas en las partes centrales y bajas del valle interandino, eran pobladas por personas blanco-mestizas, como Bromley (1986) ya señalaba para mediados del siglo XIX. En esta parte del territorio también se encontraban el mercado principal de Ambato y la mayoría de los mercados secundarios (mapa 5). En comparación, las ciudades Latacunga y Riobamba también estaban compuestas primordialmente por poblaciones blanco-mestizas, pero la población rural agrícola era distintivamente indígena, aunque este patrón era más claro en Chimborazo que en Cotopaxi (tabla 7). De ahí que no era posible construir la misma diferenciación social entre grupos comerciales pueblerinos y productores agrícolas. En otras palabras, similar al caso del Carchi, la frontera étnica no era un mecanismo de imposición comercial viable, esto es, los mecanismos de explotación y discriminación descritos anteriormente no podían establecerse en Tungurahua con la misma magnitud que en Chimborazo y Cotopaxi. El caso particular de la población indígena rural, asentada en las estribaciones occidentales del valle interandino, será discutido en el capítulo 5.

El mapa 5 ayuda a ilustrar las diferencias territoriales en la constelación comercial y étnica de la Sierra Centro. Al comparar la ubicación de los mercados con datos de autoidentificación étnica, aunque sea la más antigua disponible (2001), la distancia entre las tres provincias de la Sierra Centro se manifiesta más claramente: mientras que en Tungurahua existían 12 mercados en zonas de población rural predominantemente blanco-mestiza, en Chimborazo y Cotopaxi solo existían cuatro y tres mercados, respectivamente, en zonas étnicamente similares. Ello significa que el bloque comercial a lo largo de las fronteras étnicas entre comerciantes blanco-mestizos y comunidades campesino-indígenas carecía de un fundamento central en la construcción del “bloque étnico-comercial” (D. Carrión 2011, 213) descrito anteriormente.

Tercero, el sistema regional de mercados y ferias de Tungurahua contaba, además, con un patrón temporal particular que permitía una coordinación mayor entre Ambato, mercado de primer orden que realizaba sus ferias el día lunes, y otros mercados intrateritoriales de segundo orden (véase capítulo 3).⁹⁴ Esta organización de los flujos internos

⁹⁴ Cevallos, Mocha, Tisaleo, Pillaro, Pelileo, Salcedo, entre otros.

jugaba un papel central en la dinamización de la producción de alimentos perecibles al permitir la integración de los mercados intraterritoriales con el mercado de Ambato y los mercados de las ciudades más grandes como Quito y Guayaquil.

Sin embargo, los mercados de segundo orden no estaban integrados de manera jerárquica en el mercado de Ambato, sino que gozaban de una cierta autonomía relativa que se manifestaba en conexiones directas entre estos subsistemas intraterritoriales con Quito y Guayaquil sin pasar por Ambato. Hanssen-Bauer (1982) identificó algunas de estas relaciones comerciales directas en la década de los ochenta, pero la dinámica entre integración y autonomía se ha mantenido hasta la actualidad, pues en 2010, el director de la Empresa Pública del MMA se quejó de que los agricultores de Salcedo vendían la papa directamente a otras ciudades desde el mercado de Salcedo en lugar de integrarse al MMA (trabajo de campo 2009, Tungurahua). De acuerdo con esta situación, por la ausencia de una subordinación rígida de las zonas de producción y sus mercados de segundo orden a un centro comercial de primer orden, existía más bien una competencia entre los diferentes mercados por atraer volúmenes mayores de productos agrícolas y establecer conexiones directas con centros urbanos extraterritoriales.

En resumen, la masiva presencia de pequeños productores con suficientes recursos productivos, varias coyunturas históricas favorables para la producción doméstica de alimentos perecibles, un espacio comercial desarrollado y denso, caracterizado, además, por la interacción jerarquizada pero con componentes secundarios relativamente autónomos, así como la ausencia de una fuerte diferenciación étnica entre la población rural agrícola y la población urbana resultó en la ausencia de la trama de poder local. Ello implicaba que los grupos comerciales que integraban esta trama de poder local en otros territorios, esto es, las revendonas y los acopiadores rurales, ocuparan un papel mucho menos dominante. En su lugar se fortalecieron desde muy temprano en la historia del territorio las estrategias comerciales desarrolladas por los productores-comerciantes.

Este grupo pudo aprovechar la escala de un centro comercial verticalmente integrado, pero al mismo tiempo suficientemente flexible para que no operase como un monopolio espacial ni social en los flujos intraterritoriales, sino como un lugar de transbordo dinámico que podía operar siempre como plataforma de acopio alternativo cuando los mercados y ferias intraterritoriales no ofrecían condiciones favorables a los productores del territorio. A largo plazo, la interacción particular entre la esfera de producción y comercialización en Tungurahua surtió efectos más allá de la producción de alimentos perecibles al crear un caldo de cultivo propicio para la industrialización rural del territorio

(L. North 2008a; Martínez Valle y North 2009; Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011; Ospina Peralta y Hollenstein 2015).

4. El mercado rural como campo de disputa comercial

Para describir estructuras de compraventa de alimentos, un conjunto importante de estudios usa de forma preferente la analogía de la cadena, la cual permite ilustrar una secuencia de actores comerciales (o eslabones) que se alinean entre los extremos de la producción y el consumo organizados y regulados mediante una determinada “estructura de gobernanza”. El argumento principal es que el intercambio en los mercados rurales en el periodo estudiado no adquiriría la forma de una cadena que conectaba –de forma más o menos lineal (figura 3)– la producción y el consumo mediante el eslabón comercial sobre una distancia menor (circuito alimentario territorial T1-T2) o mayor (circuito alimentario extraterritorial E1-E5). De manera similar, se argumenta que, aunque existiera un modo dominante, este es retado permanentemente por formas alternativas en constante gestación, provocadas por actores subordinados, pero contestatarios. Por consiguiente, la coexistencia de varias estrategias y formas organizativas diversas, los conflictos entre estas y la resultante transformación permanente es parte intrínseca del modelo y no se deja “abstraer” sin eliminar el propio proceso social que subyace al intercambio.

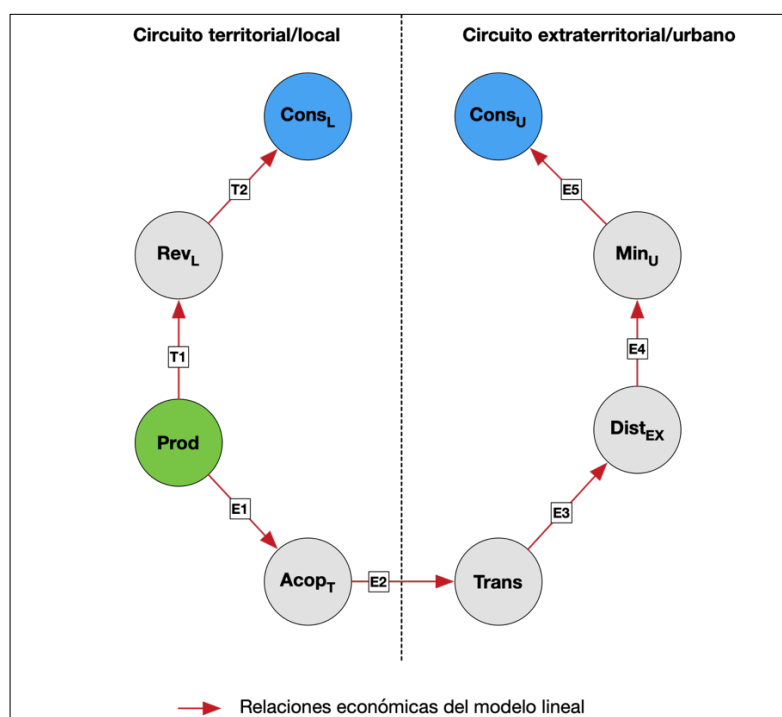


Figura 3. Modelo lineal de la estructura comercial.

Elaboración: propia.

Notas: Prod = productores; Acop_T = acopiadores territoriales; Rev_L = revendonas locales; Cons_L = consumidores locales; Trans = transportistas; Dist_{EX} = distribuidores extraterritoriales; Min_U = minoristas extraterritoriales/urbanas; Cons_U = consumidores extraterritoriales/urbanos. Productores y transportistas no fueron clasificados en términos espaciales, dado que la producción siempre es local. Es la referencia geográfica de partida del sistema de comercialización. Los transportistas, en cambio, pueden proceder del mismo territorio como de mercados extraterritoriales.

Este modelo reduccionista que elimina las disputas presentes entre diferentes grupos sociales, que buscan establecer estructuras de gobernanza (véase capítulo 4, sección 4.2) suele ser asumido por los estudios que parten de la idea de una cadena alimentaria lineal. No obstante, en esta investigación se sostiene que el intercambio agroalimentario está configurado más bien como campo de disputa entre varios grupos comerciales que buscaban consolidar su participación en el mercado agroalimentario. Para ello, los diferentes grupos comerciales desplegaban diferentes estrategias y mecanismos comerciales para i) ocupar un determinado espacio comercial o establecer determinadas relaciones comerciales, ii) relacionarse de manera cooperativa o conflictiva con otros grupos comerciales o iii) evitar el contacto comercial directo con otros grupos comerciales y las condiciones que estos buscaban imponer.

Para acercarnos a la estructura comercial realmente existente, la figura 4 ilustra los patrones de interacción entre los diversos grupos de productores y comerciantes que fueron identificados mediante un meta-análisis de informes técnicos del periodo analizado aquí (Barsky y Llovet 1982; Chávez, Uquillas, y Guerra 1986) y una serie de estudios científicos (Barsky y Díaz Bonilla 1986; Burgos [1970] 1997; Raymond Bromley 1973).⁹⁵ El marco interpretativo se basa en los aprendizajes y hallazgos de tres periodos de trabajo de campo (véase anexo 1). El análisis arrojó la existencia de ocho grupos. Dos de ellos abarcan a los consumidores locales/rurales y los consumidores urbanos. Su papel en la organización de la comercialización no será estudiado a profundidad aquí. Un tercer grupo está integrado por los productores de los alimentos perecibles. Los cinco grupos restantes abarcan diferentes tipos de comerciantes y serán analizados en seguida.⁹⁶

Los productores (Prod, figura 4) representan el punto de partida del mercado agroalimentario. Dado que el énfasis recae sobre la organización de la esfera de intercambio, estos no son descritos en detalle aquí. Para la descripción de los acopiadores y

⁹⁵ Los informes fueron elaborados por el IICA y el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIAP) sobre la comercialización de la papa, la cebolla colorada, leguminosas y hortalizas en general, el fréjol, la naranja y el plátano verde.

⁹⁶ Otras investigaciones deberían enfocar la interdependencia entre los tres eslabones (producción, intercambio y consumo).

distribuidores es necesario referirse brevemente a la clasificación convencional de los comerciantes en mayoristas y minoristas, entendiendo a los primeros como compradores y vendedores de grandes cantidades a otros comerciantes y a los segundos como compradores de cantidades elevadas y vendedores de cantidades menores a los consumidores finales a precios por unidad más altos que los mayoristas.⁹⁷ Sin embargo, en Ecuador esta distinción es de poco uso, dado que la comercialización mayorista como actividad exclusiva es prácticamente inexistente. Ello se debe a las estrategias de reproducción social de las unidades comerciales, cuya base es el trabajo familiar. De ahí que, en lugar de usar las categorías convencionales de mayoristas y minoristas, la distinción entre *acopiadores* (Acop_T, véase figura 4) y *distribuidores* (Dist_{EX}), independientes del giro de negocio que tenga o combinen, es más útil para desentrañar la organización social de los mercados agroalimentarios. Adicionalmente, habría que asignar un determinado patrón espacial a los dos grupos de comerciantes. Mientras que los acopiadores trabajan tendencialmente cerca de las zonas de producción y están arraigados en los territorios rurales, los distribuidores, en cambio, trabajan en mercados extraterritoriales, alejados de las zonas de producción, pero ubicados más cerca a los grandes centros urbanos del país.

Los *transportistas* (Trans) son dueños de camiones que compran y venden alimentos por su propia cuenta, o sea, no son solamente choferes encargados del transporte de los productos de un lugar a otro. Este tipo de comerciante establece la relación entre los mercados territoriales y extraterritoriales en los casos en que los acopiadores y distribuidores no intervengan en esta actividad. Las *revendonas* (Rev_L) son comerciantes que trabajan en un área restringida cerca de las zonas de producción. Por lo general compran a pequeños productores y revenden a consumidores locales. De esta manera combinan el trabajo mayorista de acopiar y el trabajo minorista de vender a pequeña escala. Los comerciantes ubicados en los mercados urbanos, pero que a diferencia de los distribuidores no establecen relación con las zonas de producción se los denomina *minoristas* (Min_U), adaptando en este caso el término convencional.

⁹⁷ Los autores citados se basan en la distinción convencional. Moya (1987) establece, además, una distinción entre mayoristas fijos y móviles. Si bien ello tiene sentido para distinguir entre comerciantes transportistas y comerciantes que disponen de un puesto fijo en un mercado, estos últimos también pueden incorporar el transporte en su estrategia comercial, por lo cual fijo o móvil tampoco son características determinantes.

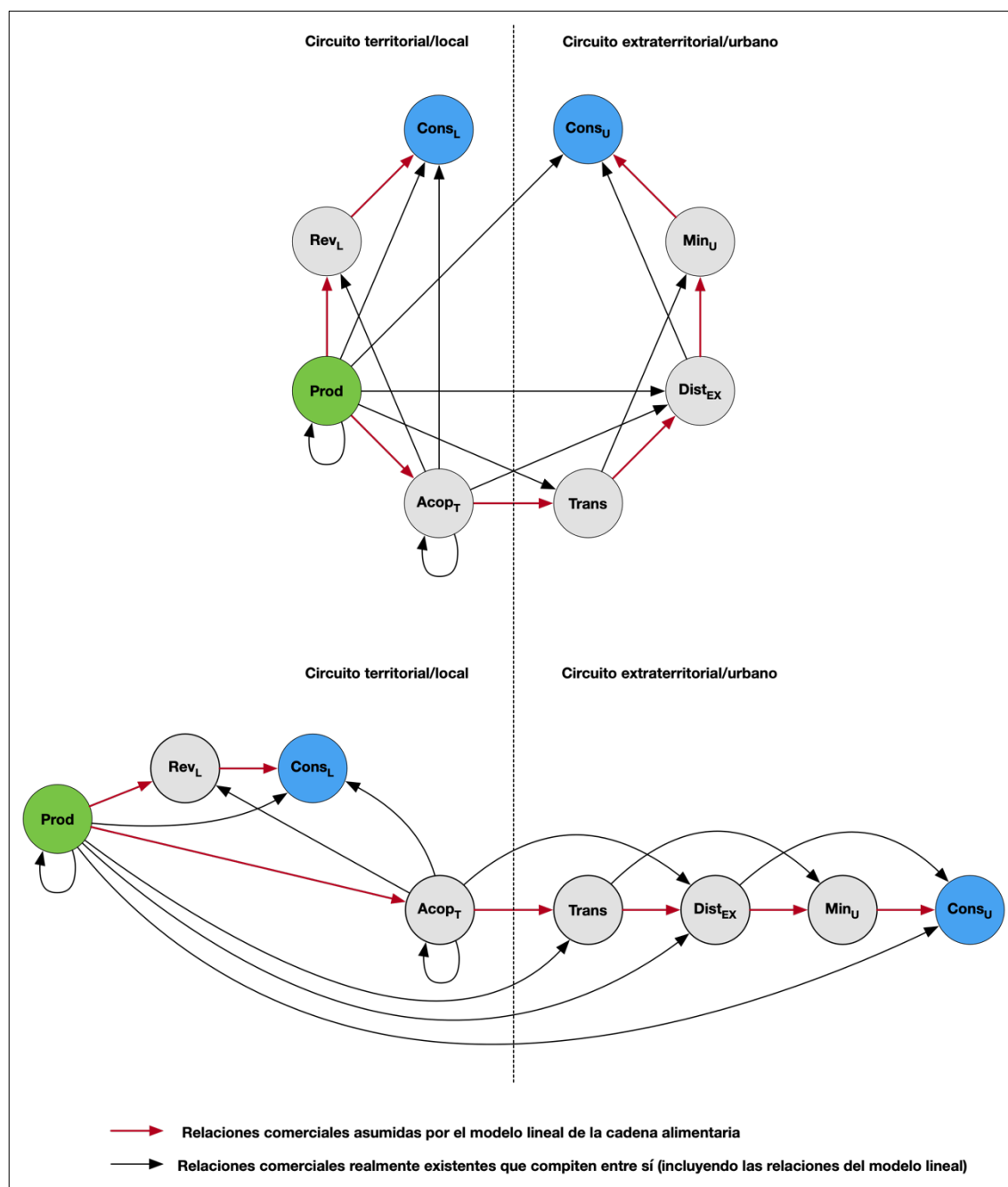


Figura 4. Relaciones comerciales reales en el intercambio de alimentos perecibles.

Elaboración: propia.

Notas: Prod = productores; Acop_T = acopiadores territoriales; Rev_L = revendedoras locales; Cons_L = consumidores locales; Trans = transportistas; Dist_{EX} = distribuidores extraterritoriales; Min_U = minoristas extraterritoriales/urbanas; Cons_U = consumidores extraterritoriales/urbanos.

La característica principal del intercambio realmente existente es que el proceso comercial no constituye una cadena lineal en la que los consumidores, productores y diferentes grupos comerciales se relacionan con un solo tipo de proveedor o cliente para comprar o vender los alimentos, tal como se mostró en la figura 3. La sistematización de las diferentes relaciones comerciales arrojó, por el contrario, que el intercambio realmente

existente está más bien conformado por una red de relaciones comerciales en la que un determinado actor comercial se conecta con varios grupos comerciales de forma “paralela”. Estas relaciones múltiples rompen con el orden lineal y mecánico asumido por la analogía de la cadena alimentaria (Jackson, Ward, y Russell 2006).

El ejemplo más notable es que los productores no venden solamente a revendedoras locales (Rev_L) y acopiadores territoriales ($Acop_T$), sino prácticamente a todos los demás actores del mercado de alimentos perecibles, incluyendo la compraventa directa entre productores ($Prod$). En el periodo observado aquí, la única relación que los productores no solían establecer era la venta a minoristas urbanos. Otro ejemplo es el de los acopiadores territoriales ($Acop_T$). Este grupo no vende solamente a los transportistas ($Trans$) de igual o mayor escala que establecen la conexión con mercados extraterritoriales, sino que buscan incursionar más directamente en los mercados extraterritoriales al procurar vender directamente a distribuidores extraterritoriales ($Dist_{EX}$). Al mismo tiempo, los acopiadores territoriales buscan también fortalecer sus contactos comerciales en el circuito alimentario territorial al vender a revendedoras locales (Rev_L) y directamente a consumidores finales locales ($Cons_L$).

Como resultado, el intercambio de alimentos perecibles se caracteriza por una topología de relaciones comerciales múltiples que no encajan en el modelo lineal, basados de la idea de que para cada grupo comercial se puede identificar una sola relación con otro grupo. El intercambio no se realizaba, por tanto, entre actores abstractos y abstraídos de su posición e historia social, sino entre actores concretos que desarrollaron estrategias comerciales con base en esta misma historia.

4.1 Algunas advertencias respecto a la interpretación del modelo general

La tipificación de los diferentes grupos y estrategias ha sido útil, porque la descripción se realizó sin considerar las probabilidades históricas de su adopción. Ello permitió describir la organización de grupos y estrategias comerciales indiferentemente de su peso histórico en el intercambio de alimentos perecibles. Así, se describieron no solamente los grupos y las estrategias dominantes, sino también las estrategias menos frecuentes y con menor probabilidad de ser adoptadas, pero en constante gestación como efecto de las luchas de poder en el campo social del intercambio de alimentos perecibles.

Sin embargo, una vez establecidos los grupos y sus estrategias comerciales de manera ideal-típica, hay que prevenir la interpretación errónea de que las estrategias

comerciales son equivalentes entre sí en cuanto a sus probabilidades históricas de emergencia y estabilización. Para entender el proceso de intercambio realmente existente, es necesario señalar que las posibilidades reales de adoptar una u otra estrategia comercial dependen de condiciones materiales y simbólicas. En otras palabras, hay que reinsertar los grupos comerciales ideal-típicos en el propio proceso territorial que los engendró.

Antes de responder las respuestas de manera empírica, conviene señalar que lo que impide que los grupos comerciales se encontraran en una arena de intercambio uniforme o isomorfa, y las estrategias comerciales emergieran y se adoptaran netamente como resultado de un cálculo racional de parte de sus portadores, se debe a que el campo de fuerza diferencia los actores económicos no solamente en términos horizontales (grupos comerciales y sus estrategias correspondientes), sino también en términos verticales. En efecto, las posiciones sociales ocupadas por los diferentes grupos comerciales resultaron ser profundamente desiguales, lo cual engendraba estructuras de oportunidad diferenciadas al momento de establecer relaciones comerciales. Dependiendo de la posición relativa de los grupos comerciales involucrados, estas relaciones se caracterizaban o bien por la cooperación, orientada hacia el intercambio equitativo y mutuamente benéfico, o bien por la explotación, basada en el intercambio desigual y conflictivo.

En resumen, ubicar grupos y sus estrategias comerciales en el campo social contradice el concepto del isomorfismo en dos sentidos: en términos horizontales mediante diferentes estrategias comerciales y verticalmente mediante la diferenciación social y económica no solo de los diferentes grupos comerciales entre sí, sino también en cuanto a los integrantes de cada uno de estos grupos.

De ello se concluye que existe una fuerte relación entre el tamaño de la propiedad de la tierra y el volumen de la cosecha disponible para la venta, por un lado, y las condiciones en las que los productores entraban en contacto con los actores comerciales: las condiciones que un actor encuentra al momento de acceder al mercado son mejores cuanto mejor esté posicionado en la esfera de producción. De forma homóloga, y más significativo para la mayoría de la población rural, mientras más precaria era la situación productiva y, de manera concomitante, más limitado el acceso a medios de transporte, peores eran las condiciones que encontraban en el mercado.

En términos más generales, el patrón histórico del intercambio de alimentos perecibles, esto es, la distribución real de las estrategias comerciales identificadas anteriormente parece depender también de la organización social de la esfera de producción, es

decir, de la distribución de los factores de producción, tales como la tierra y el acceso al agua.

Si bien la problemática de la producción agrícola no puede ser profundizada aquí, cabe señalar de manera esquemática que, en un extremo, la gran mayoría de la población rural pertenecía a un campesinado propietario de pequeñas extensiones de tierra, tendencialmente la menos productiva, acceso limitado a agua de riego y niveles de tecnificación bajos. Para mediados de la década de los ochenta, Lefebvre (1985) estimaba que la mitad de este campesinado se identificaba como indígena. En el otro extremo, se encontraban algunas haciendas marginales que no se modernizaron ni se especializaron en productos de mayor valor comercial. Entre los dos polos emergió de manera dispersa, poco sistemática y dependiendo del potencial productivo de su contexto bioclimático, una capa de agricultores medianos que lograron implementar sistemas de producción más tecnificados.⁹⁸

Sin embargo, la jerarquía vertical no dependía netamente de la posición de “clase” de un productor. Categorías sociales como la etnia o la identidad “funcional” (productor vs. comerciante) tenían una importancia similar en el establecimiento de las jerarquías sociales para el intercambio de alimentos perecibles. La identidad es usada para crear y negar fronteras entre diferentes grupos comerciales. Expresado de otra manera, las estrategias de intermediación implican también hacer y deshacer grupos sociales al resaltar los intereses comunes que unen a diferentes grupos o, por el contrario, remarcan sus diferencias. Conviene señalar al respecto que la identificación o la diferenciación social que los actores realizan en el proceso social del intercambio mediante la construcción y la asignación de identidades es parte de la misma dinámica del campo social de la comercialización y, más precisamente, el resultado de las estrategias de poder de sus actores hegemónicos. En otras palabras, las identidades que los actores comerciales desarrollan son también un efecto de las estrategias de dominación/subordinación presentes en el campo de la comercialización. De ahí que hay que advertir que las identidades de los grupos comerciales son imbricadas en una dinámica social jerárquica: identidades étnicas, de género, etc. son usadas para establecer alianzas o ahondar las diferencias y justificar así el intercambio desigual. De tal manera que, las redes comerciales, no eran neutras en

⁹⁸ La problemática de la estructura de la propiedad de la tierra, así como el acceso al agua de riego conforma un campo de análisis extenso y de larga data en los estudios agrarios ecuatorianistas. Como se señaló en otra parte, ello no forma parte del objeto de análisis de esta investigación. La publicación de Carrión y Herrera (2012) es un buen punto de partida para entender la problemática actual.

términos de categorías sociales como la clase y la etnia, sino que estas representaron un factor estructurante y diferenciador imbricado en la diferenciación vertical.

Debido tanto a la interdependencia de las esferas de producción e intercambio, así como a la diferenciación interna de los productores de alimentos perecibles, se pueden distinguir tres escenarios generales en el país en el periodo que va de 1964 a 1990. El primer escenario se basa en relaciones de explotación y dominación comercial entre pequeños productores y los grupos comerciales dominantes del circuito alimentario territorial. Los otros escenarios, en cambio, se caracterizaban por relaciones comerciales más favorables para los productores como resultado de condiciones territoriales particulares. El segundo escenario se constituyó por una trama de poder local menos dominante y más permeable para un grupo particular de productores capitalizados que lograban establecer relaciones comerciales extraterritoriales. El último escenario se caracteriza más bien por la ausencia de la trama de poder local como consecuencia de una interacción excepcional entre la organización social y espacial de la producción y la comercialización de alimentos perecibles.

5. Conclusiones

Para cerrar el capítulo, conviene señalar algunas particularidades de esta configuración en el caso ecuatoriano. Primero, las estrategias comerciales de los productores-comerciantes para crear condiciones comerciales más equitativas no incluía la creación de organizaciones formales para la comercialización de la producción agrícola. La ausencia o la marcada debilidad de cooperativas y asociaciones comercializadoras sorprende aún más si se considera lo siguiente: i) el cooperativismo formaba parte de las políticas estatales a partir de la década de los setenta con el fin de complementar las reformas agrarias (Miño 2013) y ii) las reformas agrarias de 1964 y 1973 fueron seguidas por un aumento “explosivo” del número de comunidades y asociaciones rurales (Korovkin 2002). Ahí donde existían cooperativas, estas fracasaban tanto en el ámbito productivo (A. Guerrero 1991) como en el de la comercialización. Las pocas experiencias exitosas que emergieron en la década de los ochenta (Da Ros 2001) fueron apoyadas fuertemente por la iglesia católica progresista (L. North 2008b, 2001).⁹⁹ Las estrategias de

⁹⁹ North (2008b, 2001) describe el caso de las cooperativas –primero lecheras y luego agroindustriales y artesanales– asentadas en Salinas de Guaranda, apoyadas fuertemente por la iglesia

productores-comerciantes consistían, en amplias partes del país, en iniciativas individuales y espontáneas ante los abusos comerciales cometidos por parte de revendonas y acopiadores. La única excepción son aquellos territorios como Tungurahua donde los productores-comerciantes lograron institucionalizar un sistema de comercialización alternativo. Sin embargo, aun en estos territorios la organización campesina estaba prácticamente ausente de la esfera de comercialización. En otras palabras, la historia de la comercialización de alimentos perecibles en Ecuador se escribió sin cooperativas o asociaciones de agricultores dedicadas a la comercialización de la producción agrícola.

Aquí solo cabe hipotetizar que una causa fundamental de la debilidad de las organizaciones comerciales rurales fueron los efectos de fragmentación social y organizativa que tenían las estrategias comerciales de los acopiadores territoriales, a menudo de carácter clientelar y construidas mediante formas de parentesco ritual como el “compadrazgo” (A. Guerrero 2000; Ferraro 2004). Pedir un crédito a un comerciante acopiador creaba, además de las responsabilidades netamente económicas, obligaciones morales que dificultaban la desvinculación de los productores de los comerciantes acopiadores y su afiliación a organizaciones de comercialización campesina. A menudo, las dificultades que implicaba este proceso de ruptura no fueron reconocidos como un problema de aprovechamiento de patrones de reciprocidad de parte de los comerciantes locales, sino fueron atribuidas a una cultura “individualista” como se escucha frecuentemente en conversaciones con productores, funcionarios públicos y técnicos del sector de ONG (trabajo de campo 2009, Tungurahua; trabajo de campo Loja 2010).

Segundo, el análisis dio cuenta de una pronunciada irregularidad o heterogeneidad del mercado agroalimentario en el periodo que va de 1960 a 1980. No solamente cambiaban las estructuras comerciales con las características del territorio, sino que en los mismos territorios se disputaban diferentes modos entre sí por el control del intercambio de alimentos perecibles. Las estructuras comerciales poseían, por tanto, una pronunciada variación interterritorial e intraterritorial de las estructuras comerciales. El caso ejemplar de esta copresencia de varios modos en un solo territorio es Tungurahua. Por un lado, Tungurahua se caracteriza por un sistema de comercialización alternativo que escapa a la dominación de los productores agrícolas por grupos comerciales locales. Por el otro lado, la población agrícola indígena de ese mismo territorio tenía que sufrir estos mismos mecanismos de subordinación comercial.

católica progresista. Guerrero (2012) menciona otra excepción, esta vez gestionada por la organización campesina de los arroceros en la Costa ecuatoriana.

Esta heterogeneidad es el resultado de la codeterminación o incrustación del proceso de intercambio en estructuras sociales. El análisis dio cuenta, por ejemplo, que ciertas categorías sociales como la etnia influyen en las características espaciales y las condiciones económicas que encuentran los actores comerciales en el intercambio de alimentos perecibles. La construcción de diferentes grupos étnicos (indígenas campesinos; población pueblerina mestiza) fue la base para múltiples mecanismos de intercambio desigual. Los dos estudios antropológicos de Burgos ([1970] 1997) y Villavicencio (1973) describieron minuciosamente los mecanismos de explotación, la violencia simbólica y física que sufrieron los productores indígenas al acudir a los mercados municipales territoriales, así como el papel de la policía municipal en reforzar el poder de los comerciantes pueblerinos.

Ello significa que la propia estructura y el funcionamiento de la red de intercambio no es inteligible si las estructuras sociales no se integran en la explicación. De ahí se deriva que el territorio nacional nunca ha funcionado como una esfera de intercambio homogénea: no ha existido un solo patrón de intercambio, sino que varios patrones han coexistido y, en algunos casos, se han constituido mutuamente. Esta heterogeneidad espacial e institucional refleja los hallazgos de estudios realizados sobre los mercados agroalimentarios en varios países del este de África citados en el capítulo 4.

Capítulo quinto

El Mercado Mayorista de Ambato e intercambio en Tungurahua

Antes de que la urbanización se acelerase a mediados del siglo XX y las vías de transporte se mejorasen no solo en las arterias de comunicación principales, el intercambio de alimentos perecibles se realizaba sobre todo en un circuito alimentario geográficamente reducido. Los flujos comerciales que rebasaban las fronteras territoriales existían, sin duda, pero se concentraban en los espacios conectados por la vía férrea y en un grupo de comerciantes especializados en el transporte interregional. Los acontecimientos macroeconómicos de la segunda mitad del siglo XX, la transformación del patrón demográfico y la mayor disponibilidad de medios de transporte motorizados cambiaron este escenario radicalmente. En términos generales, las relaciones de intercambio en los territorios rurales fueron integrados cada vez más en los flujos destinados a ciudades extraterritoriales. La problemática de la distribución urbana de alimentos será abordada en el capítulo 6.

El capítulo está organizado de la siguiente manera. La primera sección describe de manera estadística la conformación del Mercado agroalimentario a través del Censo Nacional Agrícola (CNA) del año 2001, el cual contiene unas pocas variables sobre las modalidades de venta de los productores, o sea, el ámbito que aquí se llama mercado rural. Se sostiene que la imagen que el CNA permite esbozar representa el efecto de la historia de los mercados rurales materializado en la conformación de la esfera de producción en términos espaciales, dinamismo comercial y estructura de las Unidad productiva agrícola (UPA) que participa –o no– en el Mercado agroalimentario.

El objetivo de la segunda sección es analizar el papel que ha jugado el MMA en organizar las relaciones de intercambio en el territorio circundante, caracterizado por una posición particular en el Mercado agroalimentario doméstico. Se argumenta que los mercados mayoristas representan un foco central en las redes de intercambio rural-urbanas y, por tanto, en la organización del espacio productivo-comercial analizado en la sección anterior. En concreto, los mercados mayoristas funcionan como una arena de construcción y negociación por la organización y las modalidades de inclusión comercial de los territorios rurales. De ahí que se parte de la hipótesis de que la organización de estos

mercados influye considerablemente en la presencia/ausencia de diferentes grupos de productores, comunidades y lugares de producción, pero también en las condiciones de su participación en los flujos comerciales dirigidos hacia la población urbana en crecimiento. La última sección ofrece un resumen del capítulo.

1. Patrones de producción y comercialización agroalimentaria a partir del 2000

A raíz del proceso histórico descrito en capítulos anteriores, el mercado agroalimentario ha adquirido un patrón productivo y geográfico particular y desigual. Aquí se argumenta que la importancia relativa de determinadas provincias en la producción de frutas y verduras, así como los diferentes tipos de unidades productivas agrícolas (UPA) que la sostienen, es el resultado de la interacción entre la organización de las relaciones de intercambio rural y la organización de las relaciones de producción agrarias. Con ello se insiste en la importancia de las relaciones de intercambio como factor estructurante del mercado agroalimentario. En lugar de ser una afirmación tautológica, lo que se sugiere aquí es que el mercado agroalimentario no es un reflejo pasivo de las relaciones sociales de producción ni el efecto, en combinación con estas primeras o no, de condiciones bioclimáticas, geográficas, etc. Como dio cuenta la descripción del territorio de Tungurahua en el capítulo 4, el análisis de la interacción entre esfera de producción y de intercambio complementa los análisis importantes sobre la organización de la producción agraria per se.

En lo sucesivo se usan las estadísticas oficiales disponibles para captar ciertos aspectos de la constelación de la producción y venta de frutas y verduras en el país. Antes de iniciar tal tarea, hay que precisar que las unidades comerciales rurales –y urbanas como se verá en otro capítulo– son prácticamente inexistentes desde el punto de vista de los registros estatales (y políticas públicas). Las bases de datos que sí contienen información son solamente las estadísticas generales como los Censos de Población y Vivienda (CPV) de los años 2001 y 2010.¹⁰⁰ En otras fuentes de información estadística como el Censo Económico Nacional (CENEC) del año 2010 solo se registró a una fracción de la población comercial.¹⁰¹

¹⁰⁰ El Censo clasifica las actividades económicas de acuerdo a la clasificación internacional de actividades industriales.

¹⁰¹ En otras palabras, poco ha cambiado desde que Minchom (2007) y Kingman (2006) constataron el mismo vacío en la transición entre el periodo colonial y republicano, así como a finales del siglo XIX.

La falta de registros da cuenta de la poca importancia que el Estado ha asignado a los mercados agroalimentarios. Por ejemplo, los gobiernos municipales son el gobierno seccional que tiene la competencia de los mercados municipales y centros de transferencia, pero en la cotidianidad atraviesa enormes dificultades al momento de registrar las comerciantes que trabajan en los puestos de los mercados municipales por diversas razones. Algunas tienen que ver con el funcionamiento de los mercados (subarriendo y venta de puestos, creación de puestos informales, organización familiar y no unipersonal de los negocios, relaciones clientelares y corruptas con los administradores de los mercados). Otras, en cambio, se deben a la falta de capacidades técnicas y financieras de mantener un registro actualizado.

Las competencias del MAG, en cambio, se centran en la producción de alimentos. Si bien cuenta con una subsecretaría de comercialización, esta no ha desarrollado políticas respecto a la comercialización en mercados municipales, excepto unos lineamientos de unificación de medidas y pesos, una aspiración de varias décadas e inalcanzable hasta ahora. Las únicas competencias en relación con los mercados y que, además, ha ejercido con poca sistematicidad, es el levantamiento de precios en los mercados municipales principales del país. Finalmente, debido a la naturaleza informal de la mayoría de las comerciantes que llevan sus negocios sin contabilidad ni realizan sus transacciones mediante facturas, el Servicio de Rentas Internas (SRI) tampoco cuenta con información estadística.

La primera fuente de información estadística disponible es el Censo Nacional de Agricultura (CNA) del año 2001. El CNA contiene un número limitado de preguntas sobre cómo los productores acceden al mercado, un punto de partida apropiado para abordar el mercado de alimentos. Pese a estas limitaciones metodológicas se busca describir el acceso al “mercado” agroalimentario de los productores de frutas y verduras para consumo humano directo. Para empezar, cabe señalar que un promedio considerable de 22% de las unidades productivas agrícolas (UPA) no vendían su producción en 2001. Para las muy pequeñas propiedades campesinas de menos de una hectárea, esta cifra ascendía al 38%. En términos regionales, la Sierra estaba más orientada hacia el autoabastecimiento (27% de las UPA) que la Costa (9%) o incluso la Amazonía (17%).

Los productores agrícolas que sí vendían alimentos perecibles, cuyo número total bordeaba los 440.000 UPA (78% del total), lo hacían en gran parte a través de la figura

del “intermediario” (84%).¹⁰² Frente a esta presencia masiva, la venta a los consumidores (12%), la agroindustria (3%) y los exportadores (1%) representaban tipos de compradores marginales. Los intermediarios eran, además, los compradores más importantes para todos los tamaños de UPA, aunque su presencia sí aumentaba considerablemente para las UPA intermedias donde llegaba a 88% frente al 78% de las UPA más pequeñas (menos de una hectárea) y al 51% de las UPA más grandes (200 o más hectáreas). Los intermediarios ocupaban, por tanto, una posición muy consolidada en el mercado. Lastimosamente, el CNA no permite desagregar la figura de los intermediarios. O sea, no se puede entender de cuál de los diferentes grupos sociales, que fueron descritos en el capítulo 4, se trata. Además, el intento de crear un modelo estadístico con el fin de identificar diferentes constelaciones comerciales con las variables disponibles en el CNA no resultó fructífero.¹⁰³

Sin embargo, el CNA contiene unas variables adicionales relacionadas con la venta que permiten introducir ciertos matices en la organización del mercado de alimentos perecibles. Por ejemplo, aun si la presencia general de los intermediarios era muy consolidada, su distribución geográfica daba cuenta de modulaciones territoriales notables (tabla 8). Mientras que en algunas provincias como Tungurahua, Carchi y Chimbo-razo la venta a los intermediarios supera el 90%, en otras como el Azuay, Cañar, Morona Santiago y Galápagos desciende por debajo de 65%. El tipo de comprador que absorbe estas fluctuaciones es sobre todo el consumidor final. Así, en estas últimas provincias la tasa de venta a los consumidores finales es mucho más alta que en el promedio nacional.

¹⁰² El CNA incluye solamente preguntas sobre la venta de la mayor parte de la producción. Esta formulación no permite distinguir varios compradores en cada UPA, por ejemplo, por producto, sino identificar un solo tipo de comprador (mayoritario) para cada UPA.

¹⁰³ Si bien algunas variables permiten identificar y mapear ciertos modos de intercambio, el análisis de las diferencias en la organización social del comercio escapa a las posibilidades del CNA, sobre todo porque no se caracterizaba de manera precisa a los compradores de los alimentos perecibles. De ahí que el CNA tiene limitado uso para esta investigación que busca justamente entender la organización social realmente existente del mercado de alimentos perecibles, perspectiva desde la cual la categoría del “intermediario” encubre diferencias sustanciales entre los modos de intercambio analizados anteriormente.

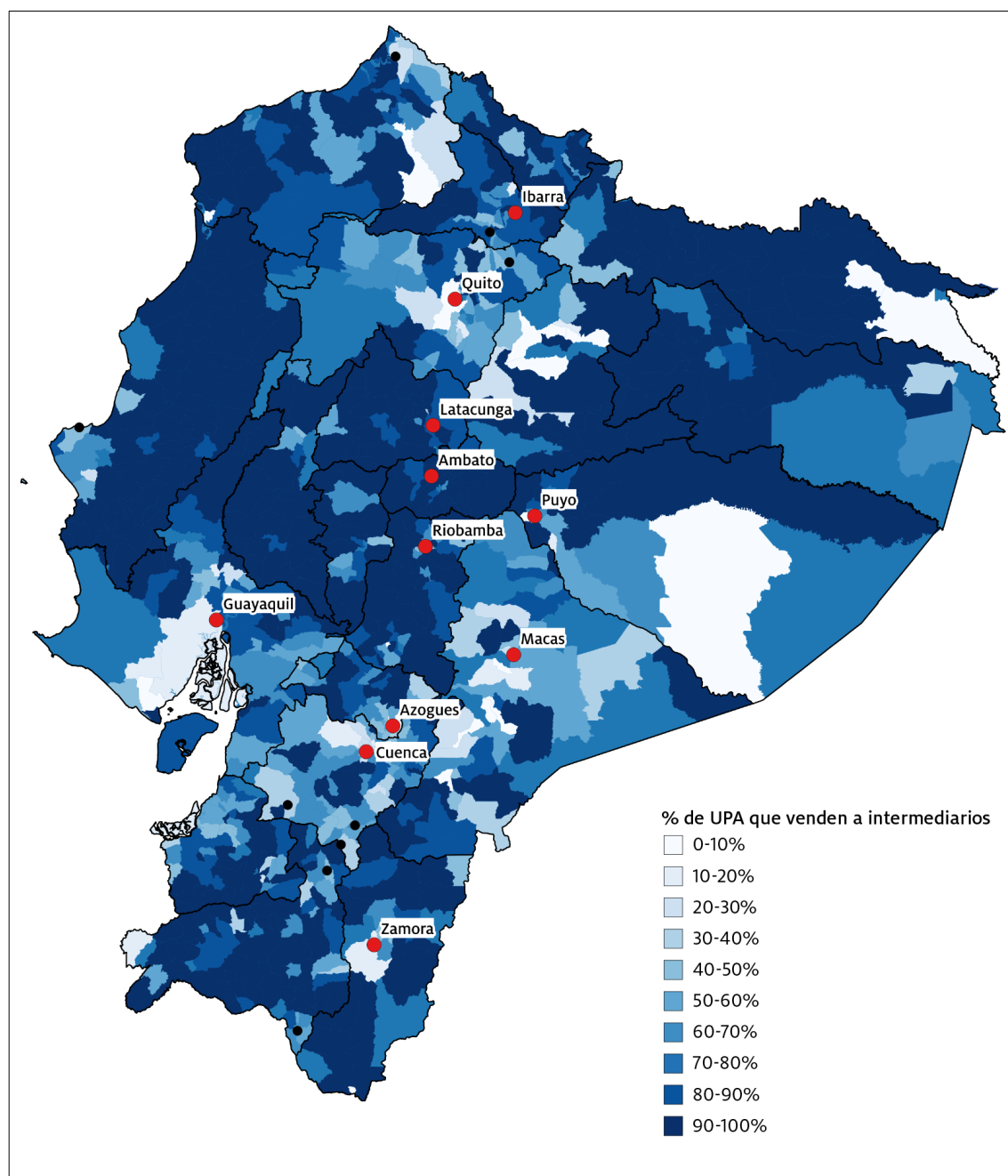
Tabla 8.
Tipo de comprador por provincia

Provincia	Intermediario (%)	Consumidor (%)	Agroindustria (%)	Exportación (%)	Total (%)
Azuay	61,8	37,8	0,3	0,2	100,0
Bolívar	87,8	11,5	0,6	0,1	100,0
Cañar	69,2	27,3	2,7	0,9	100,0
Carchi	90,2	7,9	1,9	–	100,0
Cotopaxi	87,9	9,9	0,3	1,9	100,0
Chimborazo	91,8	7,3	0,8	0,1	100,0
El Oro	81,0	7,1	0,2	11,6	100,0
Esmeraldas	84,1	9,8	5,5	0,6	100,0
Guayas	78,5	3,3	13,7	4,5	100,0
Imbabura	78,7	19,2	1,6	0,4	100,0
Loja	84,5	14,1	1,4	–	100,0
Los Ríos	90,1	2,4	2,9	4,6	100,0
Manabí	95,0	3,7	0,3	1	100,0
Morona Santiago	64,2	35,6	0,2	–	100,0
Napo	92,5	5,4	2,1	–	100,0
Pastaza	75,4	21,7	2,3	0,6	100,0
Pichincha	72,1	20,8	5,9	1,2	100,0
Tungurahua	90,7	8,8	0,4	–	100,0
Zamora Chinchipe	89,3	10,5	0,2	–	100,0
Galápagos	64,0	30,8	1	4,2	100,0
Sucumbíos	96,4	2,8	0,6	0,2	100,0
Orellana	96,5	2,6	0,7	0,1	100,0
País	83,9	12,1	2,5	1,5	100,0

Fuente: INEC (2001b).

Elaboración: propia.

La distribución por parroquia muestra la importancia a nivel nacional de los intermediarios (mapa 6). Las variaciones indicadas anteriormente se expresan a través de dos racimos de parroquias en los que los intermediarios están menos presentes (mapa 7). Estas parroquias parecen aglomerarse alrededor de Quito y el eje entre Azogues-Cuenca-Guayaquil. En otras palabras, las probabilidades de que un productor lograba proveer directamente a un consumidor parecían estar relacionadas con la presencia de una ciudad grande, tales como las capitales provinciales u otras ciudades grandes del mismo territorio. Este criterio debería incluir a las ciudades de la Sierra Centro como Latacunga, Ambato y Riobamba. Sin embargo, como se puede observar en el mapa 6, estas ciudades – especialmente Ambato – están más rodeadas de parroquias que venden mayoritariamente a intermediarios. Si bien ello coincide con la importancia que tiene este territorio como huerta para el resto del país, habría que indagar en otro estudio las razones de este comportamiento particular.



Mapa 6. Distribución de las ventas a intermediarios a nivel parroquial.

Fuente: INEC (2001b).

Elaboración: propia.

Fuente: INEC (2001b).

En lo sucesivo se analiza la distribución de las UPA productoras de frutas y verduras en el territorio nacional en combinación con diferentes categorías de superficie de tierra cultivada. Respecto a las verduras, la combinación de las dos variables ilustra muy bien la acumulación de los efectos de la retroalimentación positiva entre las relaciones de producción y de intercambio mercantil. Tungurahua era la provincia que contaba con el mayor número de UPA productoras de verduras (16,2%) frente a Latacunga (11,8%) y Chimborazo (13,4%). Esta mayor presencia a pesar de que es la provincia más pequeña

del país y no cuenta con una superficie especialmente apta para la producción agrícola (Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011). Pero más patente es la diferencia cuando se observa el volumen que producían estas UPA. En este caso, Tungurahua casi duplica la producción de verduras frente a las de Cotopaxi y Chimborazo. Sin duda, la comparación de la producción en toneladas métricas es solamente una aproximación gruesa a la dinámica del sector agrícola, pues el tipo de alimento producido sin duda influye en este cálculo mediante su peso. Así, Carchi destaca sobre todo por su especialización en la producción de la papa, un alimento relativamente pesado. Aun así, queda manifiesto que las UPA de Tungurahua destacan en el panorama nacional.

Respecto a la distribución del tamaño de las UPA, habría que señalar lo siguiente. La mayor producción de verduras en Tungurahua no se realiza en UPA medianas ni grandes, sino la categoría de UPA más pequeñas, esto es, con menos de cinco hectáreas (mapa 8). A nivel nacional es la provincia con mayor participación en la producción de verduras de este tipo de UPA. Estos datos confirmarían, por tanto, que el sistema de mercado regional de Tungurahua se caracteriza por una mayor apertura y dinámica comercial para las pequeñas unidades productivas. Si bien en Chimborazo la participación de las UPA más pequeñas es similar, estas producen y venden mucho menos que sus homólogas de Tungurahua. Este hecho es parte de la explicación de la senda de desarrollo rezagada de las zonas rurales de Chimborazo frente a la dinámica agrícola y manufacturera de las parroquias rurales de Tungurahua. En cambio, las unidades grandes con más de 20 hectáreas son muy frecuentes en Cotopaxi, donde representan aproximadamente dos tercios de las UPA verduleras. Finalmente, las UPA medianas de hasta 20 hectáreas son más frecuentes en el Carchi, territorio descrito anteriormente por su constelación particular de unidades productivas capitalizadas con un acceso a mercados extraterritoriales.¹⁰⁴

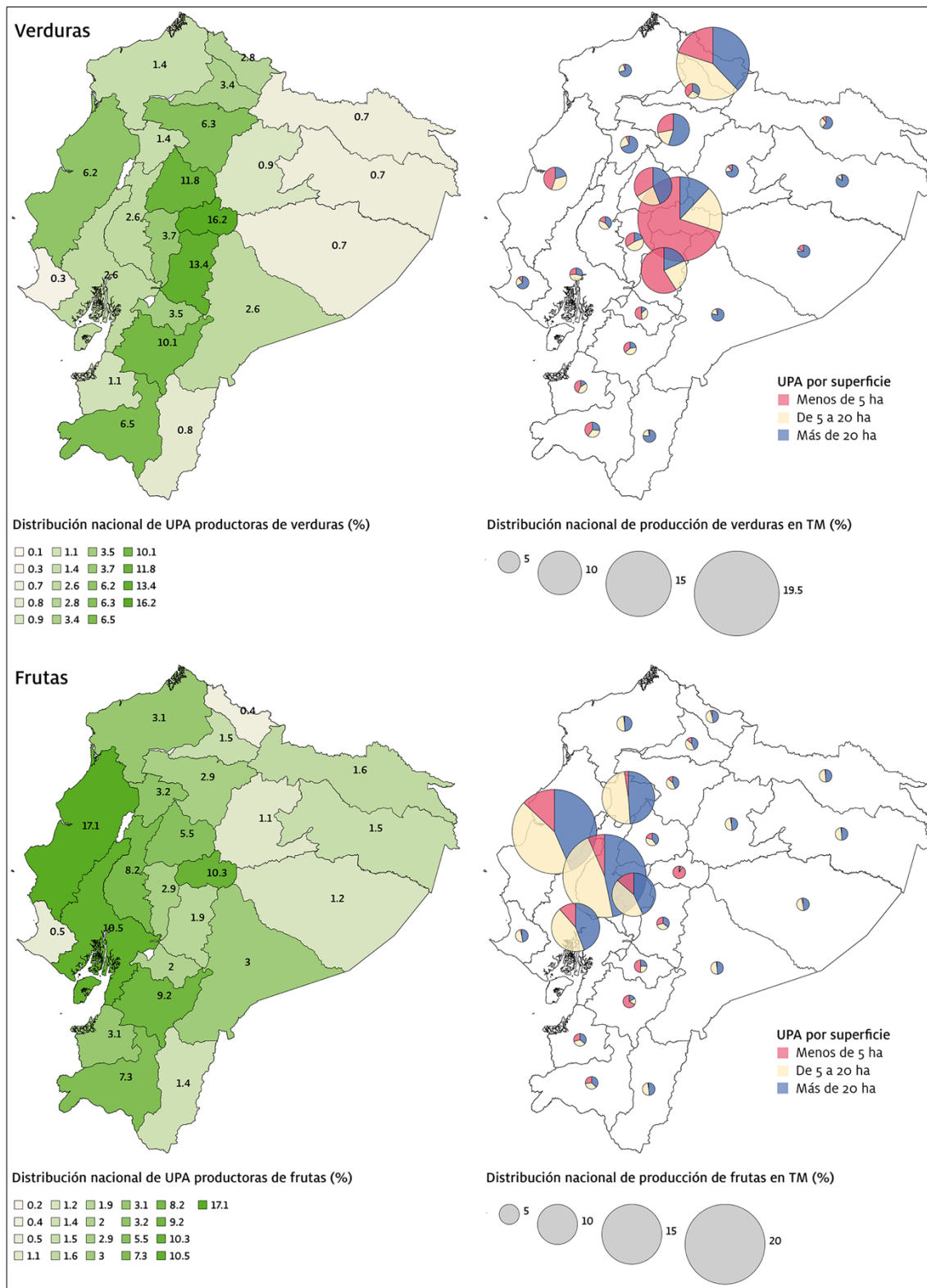
En el caso de las frutas, la presencia relativa de UPA productoras se desplaza desde la Sierra hacia la Costa. Las provincias con mayor UPA de producción de fruta son Manabí (17,1%), Guayas (10,5%) y Tungurahua (10,3%),¹⁰⁵ dado que esta última provincia cuenta con las condiciones bioclimáticas adecuadas para la producción de frutas y verduras de clima templado.¹⁰⁶ En cuanto al volumen de frutas, la situación es diferente.

¹⁰⁴ Parecería que el CNA del 2001 confirmaría veinte años después de que se realizaron los estudios de Barsky y sus coautores sobre la estructura de producción de la subregión Sierra Norte. Así, el CNA respaldaría el argumento central de Barsky y Llovet (1982) en cuanto a la interacción entre producción de pequeña escala, acceso favorable a mercados extraterritoriales y su retroalimentación positiva que se manifiesta en la capitalización de las unidades productivas y su crecimiento en superficie.

¹⁰⁵ No se pudo distinguir entre UPA que exportan y las que sirven sobre todo al mercado interno.

¹⁰⁶ Véase Ospina et al. (2011) para una historia de la producción de este tipo de alimento.

En este aspecto, resaltan, además de la provincia de Manabí, las provincias de Los Ríos, Santo Domingo y Guayas. El peso de Tungurahua es marginal en términos de toneladas métricas de frutas producidas. Este desfase entre las provincias con mayor número de UPA productoras y volumen de producción de fruta se explica por la presencia considerable de pocas UPA grandes que aportan volúmenes elevados a la producción provincial de frutas. En términos generales, salta a la vista de que las UPA fruteras en la Costa son en promedio mucho más grandes que las UPA verduleras de la Sierra. Ello parecería confirmar la hipótesis de Bromley (1973), ya mencionada en el capítulo 4, de que la región de la Costa no cuenta con sistemas de mercados y ferias territoriales tan desarrollados como la Sierra, porque los volúmenes de producción de las UPA costeñas son tan altos que no requieren de una estructura comercial que permita concentrar la producción localmente para luego ser enviada a otros mercados. Sin embargo, la constelación productivo-comercial de la Costa requiere de estudios adicionales para entender la dinámica histórica de igual manera que en la Sierra.



Mapa 8. Distribución de la producción agrícola, por provincia y tamaño de UPA.

Fuente: INEC (2001b).

Elaboración: propia.

2. El mercado mayorista como espacio de relaciones territoriales en disputa

La construcción de mercados mayoristas representó un hito importante que combinó, de manera entrelazada, cambios y continuidades en el proceso de adaptación en la organización del Mercado agroalimentario. Las iniciativas de “modernización” del intercambio agroalimentario a través de los mercados mayoristas fueron impulsadas por los gobiernos locales, pero contaron con la estrecha colaboración de organismos internacionales como la FAO, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

En operación desde 1997, el Mercado Mayorista de Ambato (MMA) es una piedra angular del mercado agroalimentario del país y por mucho el mercado mayorista más importante en la Sierra Centro (C. Larrea et al. 2011; Hollenstein 2011; Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011). Su apertura llevó a la práctica la aspiración del gobierno local de regular el comercio de productos agrícolas que hasta este entonces funcionaba en el centro de la ciudad y que con 5000 comerciantes que ocupaban las plazas, calles (Hollenstein 2011, 253) una suerte de “antiorden” que desde una lógica modernista (J. Scott 1998) era necesario reestructurar y volver legible y controlable. El nuevo mercado en el suroriente ocupa un terreno cercano a las dos hectáreas de extensión y está subdividido en 19 naves subdivididas, a su vez, en puestos fijos y bodegas. Pero, aun así, el mercado cuenta con un número reducido de puestos que solo puede acoger a una fracción de las miles personas comerciantes que fueron desplazadas del centro. Por tanto, el proceso de traslado fue altamente conflictivo. Como resultado, muchas de las personas fueron excluidas del nuevo mercado, aunque otras fueron reubicadas en los mercados minoristas. Pero muchas ocuparon las nuevas instalaciones más allá de su capacidad “técnica” y presionaron para que el Municipio aumentara el número de puestos de venta. De esta manera, al mismo tiempo que la apertura del Mercado Mayorista trajo consigo cambios sustanciales, también representó la continuidad de la organización tradicional del comercio agroalimentario (Hollenstein 2011, 261–75).

2.1 *Redes comerciales*

Aun si la vocación del MMA es, como lo indica su nombre, la de facilitar el comercio en grandes volúmenes, la organización realmente existente poco tiene que ver con esta función. Si bien hay un número elevado de comerciantes que transan volúmenes

elevados de alimentos frescos para su posterior venta a mercados distantes, esta no es su única actividad, ya que combinan, dependiendo de la situación en el mercado, la venta al por mayor con la al por menor, a veces personalmente, a veces a través de un familiar que ayuda en el puesto. Además, existe un número considerable de comerciantes que, como se indicó anteriormente, se dedican al comercio de pequeños volúmenes dedicados, sobre todo, al circuito comercial local. De ahí que de acuerdo con la tipología de grupos comerciales presentada en el capítulo 4, el MMA es un mercado de acopiadores y revendonas.

El acopio de la producción agroalimentaria del territorio funciona, por lo general, de la siguiente manera: acopiadores y revendonas compran la cosecha a los productores agrícolas del territorio en las distintas ferias durante la semana, de la cual el lunes es una de las más importantes. La adquisición inicia a menudo en la noche anterior de la feria y dura hasta la madrugada del día de feria. Luego los acopiadores y revendonas revenden los productos de manera inmediatamente a otros comerciantes locales, de la propia Sierra Centro o de mercados distantes.

Sin embargo, este proceso no es igual para todos los alimentos que se venden en el MMA, ya que las modalidades son determinadas en gran medida por el conjunto de comerciantes que se dedican a la venta de un determinado producto o grupo de productos. Debido a la cohesión social y la organización interna de estos grupos comerciantes se las llama aquí redes comerciales. Estas a menudo son constituidas como asociaciones que permite representar sus intereses ante la administración municipal del mercado y establecer un reglamento interno. Este contiene normas sobre el horario de atención de las comerciantes socias y el horario en el cual se permite a productores o productores-comerciantes mantenerse en la nave. Esta última norma da cuenta del poder que tienen estas redes sobre la organización del comercio, ya que pueden –con la ayuda de los empleados municipales– obligar a los productores a abandonar el MMA para que estos no vendan a los clientes de las comerciantes de la propia red. Algunas asociaciones de comerciantes también fijan reglas sobre el ingreso de nuevas socias como las tasas de ingreso que deben pagar (en algunos casos varios miles de dólares), así como otras condiciones como ser familiar de una de las socias. Otras asociaciones también prevén apoyar a sus socias en forma de asistencia financiera en casos de muerte u otras situaciones de emergencias.

El punto central aquí es que estas redes no operan en un espacio isomorfo de oferta y demanda de cualquiera de los alimentos que son transados en el MMA, sino que establecen vínculos comerciales específicos con productores de una determinada comunidad

rural de Tungurahua u otros territorios productivos. Así, cada red comercial tiene lógicas de organización comerciales y territoriales propias.

La figura 5 muestra cómo el espacio comercial del MMA está subdividido por la presencia de estas redes. Los comerciantes de la papa, por ejemplo, se encuentran todos en dos naves, tal como se derivaría de las reglas internas del MMA, cuyo cumplimiento es controlado por la administración municipal. Sin embargo, la oferta general de papa se subdivide en áreas de diferentes calidades del tubérculo, que son organizadas por asociaciones de comerciantes diferentes: la Asociación Virgen del Quinche (nave I y H), se especializa en la papa grande (“gruesa”) y más cara, mientras que la Asociación Sagrado Corazón de Jesús comercializa la papa pequeña (“pareja”) y más barata (nave F). La misma reorganización social de un espacio comercial que busca imponer criterios técnicos ocurre en la categoría de frutas, donde existen cuatro asociaciones especializadas en diferentes frutas de la Sierra (mandarina, babaco, tomate de árbol, claudias, manzanas, etc.), así como tres asociaciones que se concentran en la compraventa de frutas de la Costa ecuatoriana (papaya, piña, banano, plátano verde, naranjas, melón, sandía, etc.). Una última asociación se dedica a la importación de frutas de Chile.

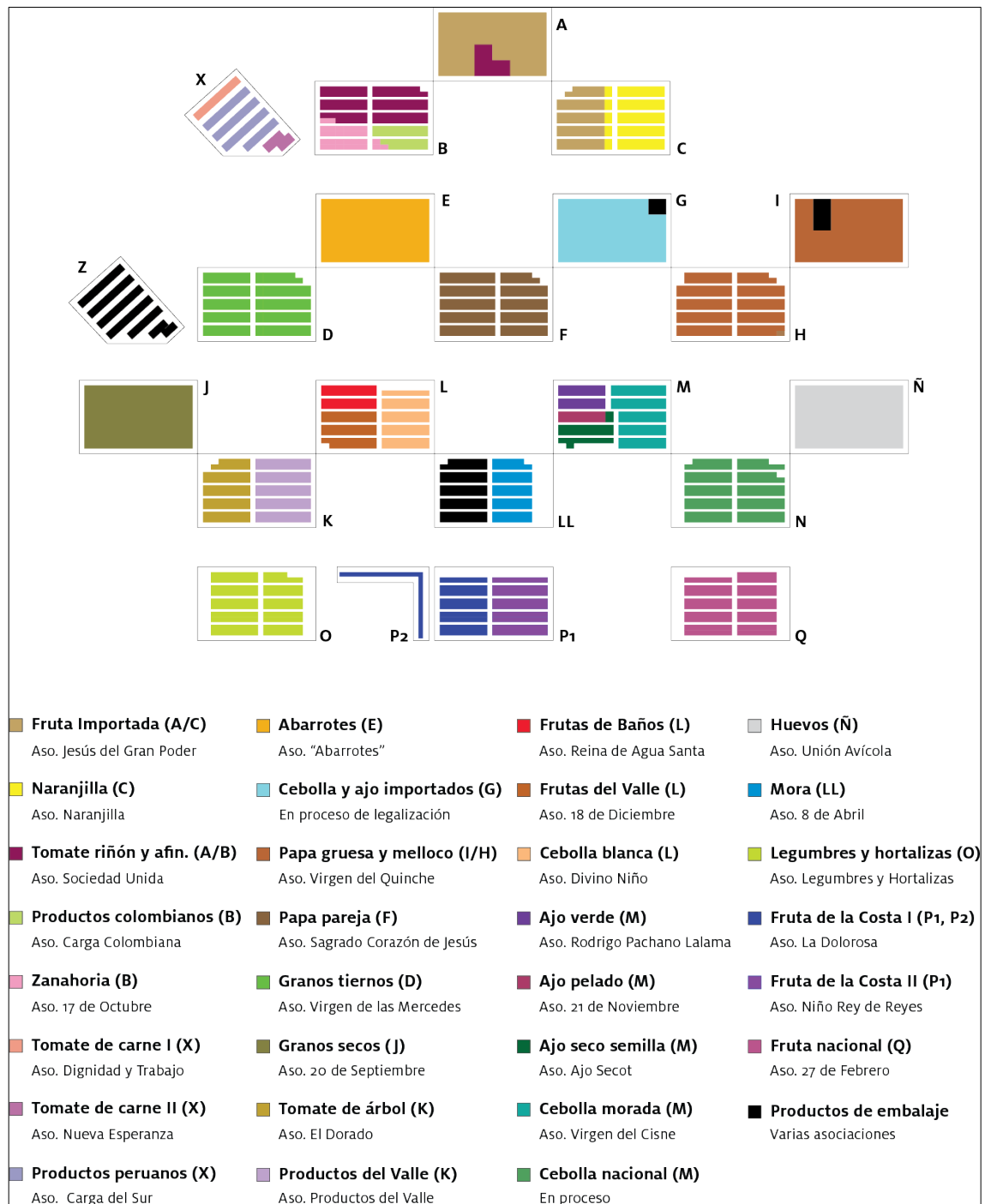


Figura 5. Redes comerciales del MMA y su especialización en alimentos.

Fuente: trabajo de campo, Tungurahua 2011.

Elaboración: propia.

La tabla 9 describe más detalladamente una selección de redes comerciales del MMA mediante características como la trayectoria histórica, lugar de residencia, composición por género y etnia, los productos comercializados, así como su origen y destino principales. Como se puede observar, aun en los casos en los que las redes venden productos similares, las demás características pueden variar completamente. Cada una de

estas redes se especializa en uno o varios alimentos y conecta lugares específicos entre sí a través de la intermediación comercial. En concreto, la organización espacial del MMA dependiendo del lugar de residencia u otras características demográficas (género y autoidentificación étnica), pero también de la trayectoria histórica de la red (sitio de trabajo anterior al traslado al MMA, etc.), no solamente no se ajusta a la idea de un mecanismo abstracto de oferta y demanda, sino que las redes comerciales buscan dificultar el funcionamiento de aquel principio. Insistir en que ello representa un mercado imperfecto, pierde de vista de manera completa en la propia esencia de la organización del mercado.

Tabla 9.
Descripción de diferentes redes comerciales en el MMA

Categoría/ Asociación	Trayectoria	Mujeres (%) /Etnia	Producto	Origen	Destino
Ajo pelado Aso. 21 de Noviembre	Red pequeña de comerciantes de Ambato (mestizas) y Pilahuín (indígenas) que intentan defenderse de la fuerte competencia de los productores y acopiadores móviles.	Género: mujeres (82%) Etnia: mestizas e indígenas (pocas)	Ajo pelado	China Pilahuín Zumbahua	País
Ajo verde Aso. Pachano Lalama	Pequeña red que domina por completo la comercialización de un producto importante para las UPA indígenas de la zona occidental. Antes del traslado al MMA vendían en la Plaza Urbina. La Asociación Rodrigo Pachano Lalama fue una organización más grande antes, pero ahora está dividiéndose. Se separan los comerciantes de cebolla colorada (nave N), y de cebolla y ajo importadas (bodegas).	Género: mujeres (90%) Etnia: mestizas	Ajo verde	Angahuana	Costa, Quito
Ajo seco Aso. Ajo seco	Comerciantes de Juan Benigno Vela y Pilahuín. No estuvieron muy presentes en el MMA, porque lucharon en la frontera con Perú contra la importación de ajo seco.	Género: mujeres (88%) Etnia: indígenas	Ajo seco, para semilla	Perú	Tungurahua Bolívar (poco) Cotopaxi (poco) Chimborazo
Cebolla colorada y ajo La Asociación Virgen del Cisne tiene dos subredes. La primera vende cebolla colorada. La segunda cebolla y ajo en rama.	Subred cebolla colorada: comerciantes de Quero y Pisque que antes vendían en la plaza Primero de Mayo.	Género: mujeres (80%) Etnia: mestizas	Cebolla morada,	Ambatillo Quero Quisapincha	País
			Cebolla en rama,	Pilahuín Juan Benigno Vela	
			Ajo en rama	Pilahuín Juan Benigno Vela	
	Subred cebolla y ajo en rama: comerciantes indígenas de Santa Rosa que compran cebolla y ajo atado a indígenas de Pilahuín y Chibuleo. Tienen relaciones familiares con productores. Sus clientes son indígenas que llevan el producto a otros mercados del país.	Género: mujeres (100%) Etnia: indígenas	Cebolla en rama, ajo en rama	Pilahuín Chibuleo	País

Tabla 9. (continuación)
Descripción de diferentes redes comerciales en el MMA

Categoría/Asociación	Trayectoria	Género/Etnia	Producto	Origen	Destino
Granos tiernos Virgen de las Mercedes	Una red muy amplia de comerciantes mestizas de Píllaro y Ambato que conecta las zonas orientales de Tungurahua con el MMA. Tienen reglas sobre presencia de productores y acopiadores móviles. Antes del traslado al MMA, trabajaban en la plaza Colón.	Género: mujeres (82%) Etnia: mujeres	Granos tiernos	Quero Pelileo Píllaro Salcedo	País
Tomate de árbol Aso. El Dorado	Comerciantes de Pelileo. Antes vendían en la plaza Primero de Mayo. Red comercial muy pequeña altamente asociada que conecta con una zona oriental exitosa.	Género: mujeres (100%) Etnia: mestizas	Tomate de árbol, babaco, mandarina, aguacate, taxo, pepino de sal	Patate	Quito Costa en general Guayaquil
Productos del Valle Aso. 18 de Diciembre	Red muy grande mestiza e indígena de zona oriental económicamente exitosa: Cevallos, Patate, Baños y algunas comerciantes de Ambato. Las comerciantes mestizas vendían en la plaza Primero de Mayo. Las comerciantes indígenas vendían en Pelileo.	Género: mujeres (88%) Etnia: mestizas e indígenas (pocas)	Tomate de árbol, granadilla, mandarina, aguacate, zanahoria blanca, taxo, tomate riñón, pepino de sal	Baños	Quito Guayaquil
Papa gruesa y melloco Aso. Virgen del Quinche	La segunda red más grande del MMA compuesta por comerciantes, mestizas de Ambato, Píllaro y Pelileo que conectan diferentes zonas occidentales con el MMA. En esta red existen bodegas muy grandes, lo cual da cuenta del giro de negocio muy elevado que tienen. Antes del traslado al MMA, trabajo en la plaza Urbina. Tienen reglas sobre presencia de productores y acopiadores móviles.	Género: mujeres (86%) Etnia: mestizas	Papa grande, de mayor valor	Cevallos Tisaleo Quero Patate Tulcán	País
			Melloco	Tisaleo Quisapincha Mocha Tamboloma	País
Papa pareja Aso. Sagrado Corazón de Jesús	Una red muy grande de comerciantes mestizas de Martínez, Píllaro y unas pocas indígenas de Pilahuín. Se funda en el MMA como fracción de la Asociación Virgen del Quinche.	Género: mujeres (96%) Etnia: mestizas e indígenas (pocas)	Papa pequeña, de menor valor	Quero Mocha Carchi	Costa

Fuente: trabajo de campo, Tungurahua 2011.

Elaboración: propia.

Debido a la persistencia de estas redes, varios productos pueden encontrarse en diferentes áreas del mercado, dificultando la comparabilidad de calidades y precios. Por ejemplo, el tomate riñón, la cebolla, el maíz, el limón y otras frutas pueden encontrarse en varias áreas del mercado, dependiendo de la red comercial que las ofrezca.

Otra característica que da cuenta de la cohesión social que existe en las redes comerciales son las relaciones familiares: 62% de las comerciantes tiene un familiar en la misma o en otra nave del MMA. Las empresas familiares desempeñan varias funciones esenciales: de una generación a la siguiente se aprende el conocimiento implícito, la herencia de la reputación maternal y de los contactos con los productores y comerciantes externos, así como la posibilidad de acumular el capital necesario para independizarse en el momento oportuno.

Debido a la persistencia de las redes comerciales con sus reglas *sui generis* y la reproducción de prácticas tradicionales como, por ejemplo, el uso de pesos y medidas idiosincrásicas, la organización interna —caótica desde el punto de vista técnico— y las relaciones comerciales estables que tejen sus integrantes, la organización social y espacial del MMA dista mucho del modelo ortodoxo del mercado. El MMA no constituye un espacio de intercambio transparente que facilita el acceso a la información. Para explicar la continua “disfuncionalidad” del comercio agroalimentario hay que recordar que la organización social del mercado no busca facilitar la competencia directa, sino apaciguarla a través de la construcción de “nichos de mercado” (véase capítulo 1, sección 3.1). La ocupación abigarrada del MMA y la presencia continua de las redes comerciales representan mecanismos estratégicos en este sentido.

La organización del MMA dista también de las aspiraciones de planificación urbanística y económica de los gobiernos municipales, pues mediante la creación de mercados mayoristas especializados estos buscaban reorganizar el comercio agroalimentario de acuerdo con una serie de normas técnicas que manifestaban el anhelo de modernización de la ciudad. Si este era el objetivo, ¿cómo se explica la permanencia de estas redes comerciales en un mercado cuyo objetivo era la modernización y la implementación de un proceso comercial tecnificado? Además de lo señalado anteriormente, la respuesta más convincente apunta a la relativa debilidad de la regulación municipal que se enfrentó con dos particularidades de la estructura social presente en la comercialización agroalimentaria del MMA. Por un lado, ante los cambios que exigió el traslado al MMA, las redes comerciales han respondido con una cierta inercia y viscosidad organizacional. En otras palabras, muchas de las prácticas que el gobierno municipal buscaba erradicar con la

construcción y el traslado del comercio a un mercado moderno y especializado, seguían reproduciéndose, aunque en un contexto nuevo. Por el otro lado, desde el punto de vista de la economía política, habría que señalar que las redes comerciales son capaces de movilizar muchas personas en poco tiempo para contrarrestar cualquier política que no responda a sus intereses. Este aspecto será tratado con más detalle en el capítulo 8. Cabe señalar aquí que, a través del traslado de las comerciantes del centro urbano a las nuevas instalaciones, el gobierno municipal pretendía debilitar las redes comerciales al romper el poder “oligopsónico” que ejercían en las plazas y mercados del centro de la ciudad y al regular la actividad comercial mediante horarios de atención fijos, así como reglas sobre la ocupación del espacio, entre otras. Sin embargo, como dan cuenta los testimonios de los guardias del MMA, las redes comerciales han reestablecido sus espacios de “jurisdicción” propia en los que la autoridad municipal es disputada permanentemente.

2.2 Apertura versus bloqueo étnico-comercial

Al observar la organización económica del territorio de manera más detallada, salta a la vista que la economía rural manufacturera se concentra sobre todo en el valle central, mientras que las poblaciones indígenas asentadas en ambos lados de las estribaciones de la Sierra andina se dedican sobre todo a las actividades agrícolas y su situación socioeconómica está marcada por la pobreza, la pluriactividad y la migración temporal hacia los núcleos urbanos cercanos. En otras palabras, el patrón excepcional de la provincia de Tungurahua es heterogéneo: por un lado, se encuentra la economía rural manufacturera con una dinámica importante como en el caso de la producción de jeans en Pelileo (Martínez Valle y North 2009); por el otro lado, se encuentra una economía agrícola marcada por el estancamiento y el mejoramiento de los estándares de vida (Hollenstein y North 2018; Ospina Peralta y Hollenstein 2015).

Esta desigualdad económica interna es el resultado de una escisión a lo largo de la frontera étnica que divide a la población blanco-mestiza de la indígena, a menudo impuesta por la primera como mecanismo de discriminación y explotación económica (véase capítulo 4). En concreto, lo que muestran las sendas de desarrollo desiguales de las partes bajas del valle central, poblada por comunidades rurales blanco-mestizas, y de las partes altas, con mayor presencia de comunidades indígenas, es que la retroalimentación positiva entre la esfera de producción y la esfera de intercambio no funcionó en todo el territorio de igual manera. En el caso de las comunidades indígenas, estas fueron

excluidas de una plena participación en los flujos comerciales del territorio. Para mostrar el efecto de exclusión a lo largo de la historia reciente del territorio, se registraron las actividades económicas ejercidas por dos generaciones anteriores (padres y abuelos) de las comerciantes del MMA con el fin de estudiar la vinculación entre la producción agrícola y la comercialización.

Los resultados resumidos muestran que en el caso de la historia familiar de las comerciantes blanco-mestizas (tabla 10), la inserción en las actividades comerciales inició ya considerablemente en la generación de los abuelos. Estos se dedicaban sobre todo a la agricultura (abuelos en un 73%, abuelas en un 53%), pero ya cada quinta abuela (19%) se dedicaba a la comercialización. Mientras que la mitad de los padres eran agricultores (50%), las madres ya eran predominantemente comerciantes (36,2%). La importancia de las actividades comerciales en el núcleo familiar se mantiene para la generación actual: casi cada quinto cónyuge era todavía agricultor (17%), pero aproximadamente cada tercero era comerciante (27%). Casi cada segundo (46%) cónyuge se dedicaba a otras actividades económicas, entre las cuales destaca sobre todo la de transportista. O sea, en el emprendimiento familiar existe una división de trabajo entre esposos: mientras que las mujeres gestionan el puesto de venta en el MMA, el esposo se dedica a transportar alimentos, sea como trabajo autónomo o vinculado con la actividad comercial de la esposa. En términos más generales, en la generación de los abuelos la combinación entre agricultura y comercio es incipiente y se acentúa para los padres. En la generación actual, las comerciantes, la dualidad agricultura-comercio se está perdiendo y se nota una especialización en el comercio. Sin embargo, esta especialización económica se está perdiendo, dado que sus hijos se dedican mucho menos a la agricultura (4,7%) y al comercio (6,8%).¹⁰⁷

En el caso de las comerciantes indígenas (tabla 11), la historia familiar se caracteriza por una trayectoria muy diferente, ya que da cuenta de una especialización muy acentuada en las actividades agrícolas. En otras palabras, la generación de los abuelos y padres de las comerciantes indígenas sufrieron de una exclusión sistemática de las actividades comerciales. Muy pocas abuelas eran comerciantes (3%) y ninguno de los abuelos se dedicaba a esta actividad. Este patrón se mantiene *grosso modo*, aunque las madres de las comerciantes indígenas se dedican ligeramente más al comercio (13%) que sus propias madres. Finalmente, la especialización agrícola se reproduce para los cónyuges, de los

¹⁰⁷ Hay que considerar que casi la mitad de los hijos al momento de la encuesta todavía eran estudiantes.

cuales prácticamente cada segundo se dedica todavía a esta actividad (43%). Las observaciones cualitativas en el MMA confirman este hallazgo: las personas indígenas que se acercaban a vender su cosecha en el MMA eran predominantemente hombres. El hecho de que los cónyuges indígenas se dediquen mucho menos al transporte da cuenta de que estos emprendimientos familiares no han acumulado suficiente capital para iniciar esta actividad estratégica y complementaria a la actividad comercial en la misma magnitud que los emprendimientos familiares blanco-mestizas.

Tabla 10.
Historia familiar de comerciantes blanco-mestizas del MMA

Actividad económica	Abuelos (%)	Abuelas (%)	Padre (%)	Madre (%)	Cónyuge (%)
Agricultura	73	53	50	30	17
Comercio	13	19	9	36	27
Trabajo de cuidado	1	22	0	31	3
Otras actividades	14	5	40	3	47
Total	100	100	100	100	100

Fuente: trabajo de campo (2009).

Elaboración: propia.

Tabla 11.
Historia familiar de comerciantes blanco-mestizas del MMA

Actividad económica	Abuelos (%)	Abuelas (%)	Padre (%)	Madre (%)	Cónyuge (%)
Agricultura	97	82	90	65	44
Comercio	0	3	0	13	22
Trabajo de cuidado	0	12	0	13	3
Otras actividades	3	3	10	3	19
Total	100	100	100	100	100

Fuente: trabajo de campo (2009).

Elaboración: propia.

Así, la trama de poder comercial que dominó las relaciones comerciales en otros circuitos alimentarios territoriales también impidió la integración de los agricultores indígenas de Tungurahua en el intercambio de alimentos perecibles. En el caso del MMA, se puede cuantificar este bloqueo: mientras que las acopiadoras indígenas representaron el 8,4% del total de comerciantes, la población rural se autoidentificaba en un 19,2% como indígena (INEC 2010a), lo cual corresponde a una tasa de discriminación de 10,8%. Algunos pueblos indígenas como los salasaca no participan en el intercambio agroalimentario hasta el día de hoy.

El acceso limitado al comercio de las comunidades indígenas se manifiesta también por la constelación de las redes comerciales. Un ejemplo de ello son las comerciantes indígenas de la Asociación Virgen del Cisne que, por lo general, está compuesta por

comerciantes blanco-mestizas dedicadas al comercio con cebollas y ajo, pero que está subdividida en una subred de comerciantes indígenas del pueblo chibuleo. Estas no venden la cebolla en costales de quintal como sus socias blanco-mestizas, sino “en rama”, es decir, atadas de manera tradicional en “guangos”. Las comerciantes indígenas compran la cebolla a productores indígenas de Pilahuín y Chibuleo, con algunos de los cuales tienen relaciones familiares (algo que prácticamente no se observa en el caso de las comerciantes blanco-mestizas del MMA). Sus clientes también suelen ser comerciantes indígenas que llevan el producto a otros mercados del país. Lo que muestra el ejemplo de las comerciantes chibuleo de cebolla y ajo es que aun si personas indígenas logran insertarse en las redes comerciales mayoristas, suelen establecer relaciones comerciales con otros comerciantes indígenas.

En suma, como da cuenta el análisis de la historia familiar de las comerciantes del MMA, la organización económica de los hogares rurales blanco-mestizos era tal que en generaciones anteriores se combinaba frecuentemente actividades productivas y comerciales mediante a la división sexuada del trabajo entre mujeres y hombres. Por tanto, la trayectoria familiar encaja bien en el argumento de mayor presencia de productores comerciantes en el territorio de Tungurahua, pues dan cuenta de redes familiares que establecían un *continuum* entre el espacio geográfico de la producción y el espacio de la comercialización, así como entre la actividad productiva y la comercial. Sin embargo, esta transición fluida entre espacios y actividades contrasta fuertemente con lo que en el capítulo 4 se llamó bloqueo “étnico-comercial” (D. Carrión 2011, 213): una trama de poder social representado por las redes comerciales que controla qué grupos sociales participan en los circuitos comerciales del territorio y en qué condiciones. En el caso de las historias familiares de las comerciantes indígenas del MMA se mostró la existencia de fuertes mecanismos históricos de exclusión de la población rural indígena.

2.3 La exclusión de los productores agroalimentarios

La persistencia de la discriminación étnica en el comercio ha generado varias protestas en los últimos años. Así, en el 2018 se realizaron dos marchas, la primera organizada por el pueblo indígena chibuleo y la segunda por el Movimiento Indígena y Campesino de Tungurahua (fotografía 7). Entre otras demandas, los pueblos indígenas exigían una mayor participación en el comercio agroalimentario de la provincia. Así, demandaron más apoyo a las ferias comunitarias en las comunidades indígenas, el restablecimiento de

ferias libres¹⁰⁸ en el centro histórico durante los días lunes y la extensión del horario en el MMA para los productores indígenas y campesinos que son obligados de abandonar el MMA por las diversas redes comerciales (El Comercio 2018).



Fotografía 7. Protesta indígena en contra del bloqueo étnico-comercial.

Fuente: La Hora (2018).

El 11 de marzo del año 2020, productores y campesinos bloquearon las instalaciones del MMA para protestar en contra de la importación de alimentos desde el Perú y Colombia y exigir de nuevo ampliar el horario en el cual se les permite vender sus productos en el MMA.

En el capítulo 4 se describió el territorio de Tungurahua como el caso de una relación excepcionalmente fluida y abierta entre la esfera de producción y la de intercambio. Esta se caracterizaba por más y mejores oportunidades para que los campesinos y los productores participaran en los diferentes mercados y ferias del territorio, con consecuencias amplias para la dinámica y la diversificación sectorial de la economía territorial (C. Larrea et al. 2011). Ahora bien, las protestas sociales del 2018 y muchas otras en años anteriores parecerían contradecir la explicación de la senda de desarrollo excepcional del

¹⁰⁸ Ferias libres son mercados periódicos que se realizan en plazas y calles abiertas y donde –por lo general– no rigen todas las regulaciones municipales que aplican para los comerciantes de mercados fijos.

territorio basada en la retroalimentación positiva entre actores de la esfera de producción y la de intercambio que emergió desde, por lo menos, el último cuarto del siglo XIX (véase capítulos 3 y 4). ¿Cuál es la explicación que podría aclarar el desfase entre el proceso comercial particular del territorio y las protestas sociales?

Los intentos por responder a esta pregunta permiten indagar más profundamente en la naturaleza y la estructura de las relaciones territoriales que las redes comerciales descritas anteriormente tejen a diario. Una primera respuesta es que las protestas de comunidades, campesinos y agricultores indígenas se deben a un bloqueo étnico-comercial que quedó plasmado en la historia familiar de las integrantes del MMA. Adicionalmente, Carrión (2011) confirma la existencia hasta el día de hoy de diferentes patrones de relaciones comerciales entre comerciantes y productores blanco-mestizos, por un lado, y entre comerciantes y sus productores indígenas, por el otro lado. El bloqueo comercial sería, por tanto, semipermeable, ya que el bloqueo o la apertura comercial depende de la identidad étnica de las personas concretas que buscan entablar relaciones comerciales entre sí.

Otros aspectos fundamentales del bloqueo étnico-comercial se deben a que, por un lado, este se solapa con una diferenciación socioeconómica de los productores agrícolas. Dicho de otra manera, el bloqueo comercial-étnico no se debe solamente a características étnicas, sino también a las diferencias socioeconómicas entre productores blanco-mestizos que disponen de más recursos productivos que los productores indígenas con menos tierra y menor producción agrícola u orientación de sus fincas hacia la producción de mercado. Como resultado, el bloqueo étnico-comercial no era solamente una discriminación étnica, sino también de clase social. Mientras que la primera forma de trato desigual se trataba de legitimar por la inferioridad de las personas indígenas (véase D. Carrión 2011), la segunda forma se trataba de justificar por la calidad y volumen inferior de las mercancías. Por el otro lado, algo fundamental para entender la estructura del tejido productivo-comercial del territorio, es que los actores desiguales de la esfera de producción se encuentran con actores comerciales diferenciados de manera correspondiente en la esfera de intercambio. En otras palabras, el espacio de las transacciones mercantiles es un espacio doblemente diferenciado y que establece, además, una correspondencia entre los diferentes estratos productivos y comerciales.

La figura 6 expone estas diferencias en el caso de las redes comerciales de papa en el MMA. En un extremo (tipo 1) se encuentran los acopiadores que operan desde la nave I. Además de contar con bodegas grandes y varios empleados, estos acopiadores se

caracterizan por un alcance geográfico mayor, pues logra comprar la papa de zonas de producción tan distantes como el Carchi (Sierra norte), por un lado, y vender la papa a mercados extraterritoriales como la Terminal de Transferencia de Víveres en Guayaquil. Las relaciones comerciales que establece son con familiares en mercados distantes o están basados en lazos fuertes, es decir, de larga duración y de confianza mutua (Granovetter 1973).

Las mayoristas medianas que disponen de un vehículo (tipo 2) comercializan un volumen mucho menor. Su estrategia principal es buscar la producción “a cavar” en las zonas de producción septentrionales (Mocha, Quero, Cevallos) con sus propias camionetas. A veces logran establecer relaciones estables con los mismos productores. Pero también establecen lazos débiles con productores desconocidos (Granovetter 1973) que ofertan papa de calidad. Lo que caracteriza a esta subred es que existe una notable competencia entre los mayoristas por establecer zonas de acopio regionales exclusivas. Esta competencia favorece a largo plazo a los productores de papa, ya que tienen más oportunidades de venta; situación que eventualmente se expresa en mejores precios u otros servicios.

Sin embargo, la gran mayoría de las acopiadoras medianas no disponen de un vehículo de transporte propio (tipo 3), por lo que sus fuentes de acopio se restringen a la oferta de los productores que acuden a las ferias del MMA. Ello significa que sus relaciones con los productores son mucho más restringidas y predominantemente de tipo débil. El conocimiento limitado de sus proveedores se debe a su presencia irregular y eventual en el mercado, ya que su volumen de producción no permite vender de manera regular. Mientras menor es el volumen de comercialización, es más frecuente encontrar entre sus clientes a minoristas de Ambato o de territorios cercanos como Puyo, Latacunga y Guaranda.

Finalmente, se encontró a un grupo de comerciantes de papa, cuyo *modus operandi* coincide con las estrategias comerciales de las revendonas descritas en el capítulo 4. Este intercambio estaba operado por mujeres “cholas”¹⁰⁹ que establecen relaciones comerciales con volúmenes pequeños de papa y reducidos a distancias geográficas menores. El corazón de aquella red lo constituye los lazos familiares con otras personas indígenas (lo cual confirma las estructuras comerciales segregadas mencionadas anteriormente). En

¹⁰⁹ Chola es una categoría usada para describir a personas “atrapadas” entre una historia familiar rural y un presente más urbano. Burgos describió a los cholos de esta manera: “[l]os indígenas más pudientes traicionan a su grupo social y logran el pase de indio a cholo de una manera egoísta e individualista, instrumentado su proceso de cholificación (aculturación), a través de la esfera de mercado y su mayor participación en ella (Burgos [1970] 1997, 188).

esta zona se ubican regularmente los productores indígenas cuyo volumen de venta no sobrepasa los 30 quintales. Las negociaciones entre revendonas y productores eran a menudo agresivas, las revendonas tratando de imponer su cuerpo sobre el producto ofertado por los productores indígenas.

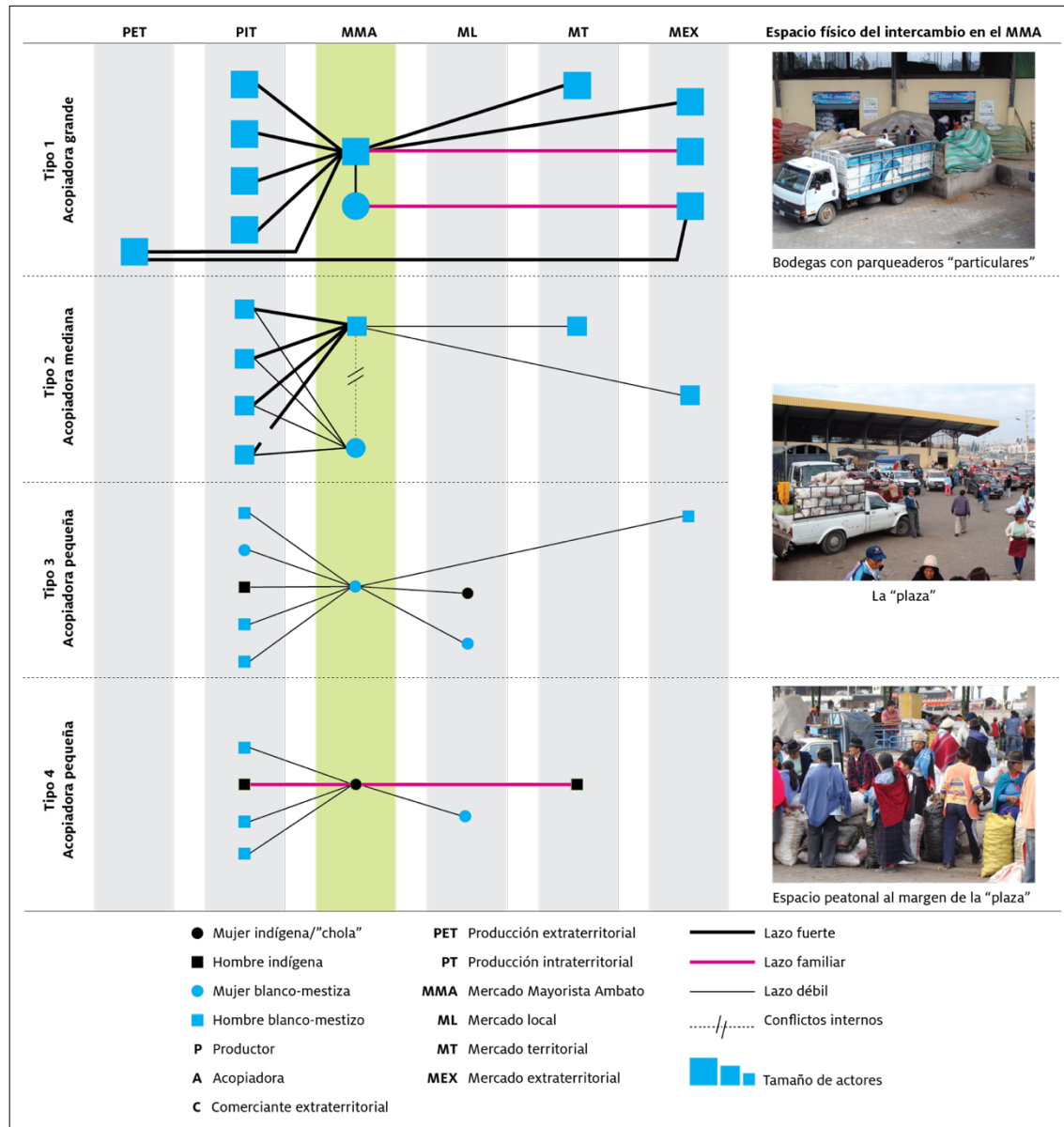


Figura 6. Diferenciación interna de la red comercial de la papa en el MMA.

Fuente: trabajo de campo (2011).

Elaboración: propia.

La correspondencia estructural entre la esfera de producción y de intercambio consiste en la probabilidad mayor de que productores y comerciantes con características socioeconómicas similares establezcan relaciones comerciales entre sí, so pena de que exista una situación excepcional –como escasez de papa– que requiera expandir o

modificar las estrategias comerciales normales. Hay que precisar que el espacio físico del mercado funciona en este sentido como una herramienta para producir y reproducir las diferencias en el espacio social. Mientras que la red de los acopiadores grandes funciona a través de bodegas que disponen de varios parqueaderos prácticamente privados, los demás acopiadores operan en lo que se llama la “plaza”, reminiscencia simbólica de los tiempos en los que la papa se vendía en la plaza Urbina. Y al margen de esta “plaza” operan las revendonas, mujeres cholas o indígenas que disponen de capital comercial mucho menor que el resto de acopiadores y se suele relacionar con los productores más pequeños, entre los que predominan los indígenas.

Las revendonas no pertenecían a la Asociación Virgen del Quinche, cuyos puestos colindaban con la “plaza”, sino con la Asociación Sagrado Corazón de Jesús que se especializaba en vender la papa pareja más pequeña y menos costosa (tabla 9). De esta manera el espacio físico del mercado representa y reifica las diferencias socioeconómicas, y étnicas que caracterizan al territorio. Las protestas sociales son, por tanto, la reacción de aquellos sectores productivos que pese a las características de apertura comercial quedan excluidos de los circuitos comerciales más rentables.

La segunda respuesta es importante, porque problematiza la idea del cierre de los grupos comerciales presentes en el MMA. Por lo general, el discurso de los gobiernos locales recoge las demandas de los productores y se perfila a las comerciantes en términos peyorativos al denunciar i) formas de atención poco corteses (“placera” o “gatera” son insultos comunes), ii) prácticas de especulación con los precios de los alimentos y iii) representar “monopolios” que manipulan los precios en detrimento de los productores y consumidores finales. Es por ello que el MAG y de los gobiernos locales han tratado de crear espacios exclusivos para los productores en los mercados. Así, por ejemplo, los planos del Mercado Mayorista del año 1980 asignan a los productores una parte sustancial (44%) del área comercial disponible en las diez naves planificadas, dividiendo el resto entre mayoristas grandes (42%) y mayoristas pequeños (14%).

El hecho de que en la actualidad el MMA sea usado, con unas pocas excepciones, por redes de acopiadores y revendonas es leído como una confirmación de las prácticas monopólicas de las comerciantes y la subsiguiente exclusión de los productores. Si bien los datos recogidos en la propia investigación confirman el poder aplastante que pueden ejercer las redes comerciales, también se manifestó que los productores, especialmente los más pequeños, tienen serias dificultades por ocupar de manera permanente el espacio comercial que les fue asignado por el gobierno local. Sin embargo, dados los ciclos de

producción prolongados esto es difícil de lograr, especialmente si se considera la falta de planificación de la producción campesina y de pequeños agricultores, así como la debilidad histórica de organizaciones de productores que podrían resolver estos problemas mediante la acción colectiva. Al no tener nada que vender, los productores encaran dos posibilidades. La primera es abandonar el puesto asignado en los mercados. En estos casos, no tarda mucho hasta que otras personas se insertan en la actividad comercial dada la falta de fuentes de trabajo formales en las ciudades ecuatorianas, característica persistente sobre todo desde el fracaso del modelo ISI. La segunda posibilidad es convertirse en actor comercial al acopiar la producción de los productores vecinos. La resultante estrategia ha sido descrita en el capítulo 4 como la figura del productor-comerciante y representa, en palabras de las acopiadoras antiguas, una “competencia desleal”.

2.4 Relaciones de género

Las secciones anteriores dieron cuenta de que la participación de las mujeres en las redes comerciales es abrumadora. De hecho, el MMA —como cualquier otro mercado agroalimentario en el país— es un espacio económico de mujeres, aunque en constante tensión con los empleados municipales que en su gran mayoría son hombres.¹¹⁰

Si bien la problemática crucial de la organización interna, así como las racionalidades económicas presentes en los emprendimientos familiares de las comerciantes mujeres no puede abordarse de manera detallada, con base en la información intergeneracional presentada anteriormente se puede afirmar que la inserción al comercio se dio a través de las mujeres en la familia campesina blanco-mestiza y, aunque con un cierto atraso en el tiempo, las familias campesinas indígenas. El mismo hecho ya fue señalado en el capítulo 3 en relación con los mercados quiteños del siglo XIX. (Stolen 1987) reporta hallazgos similares para una comunidad de Machachi, ubicada en la Sierra Centro:

La venta de productos era tarea femenina; las mujeres jóvenes iban acompañadas de la suegra u otra pariente con experiencia y contactos en el mercado alquilaban un camión o una camioneta para el transporte [...]. El marido le ayudaba a cargar el camión; en ciertos casos la acompañaba a la feria, en otros se quedaba en la casa, pero siempre era ella quien se encargaba del negocio (Stolen 1987, 45).

¹¹⁰ El capítulo 8 problematiza la relación entre comerciantes mujeres y el Estado patriarcal.

De hecho, la relación entre madre e hija en la reproducción del emprendimiento familiar es fundamental. Un ejemplo consiste en las relaciones de confianza e interdependencia mutua que los emprendimientos familiares van tejiendo a lo largo de varias décadas de vaivenes en el mercado, de relaciones de deudas y créditos con sus clientes más fieles. Cuando las hijas heredan con el tiempo el negocio de sus madres, parte de la herencia consiste en estas mismas relaciones de confianza que fueron reproducidas por mucho tiempo con sus mejores y más fieles clientes.

En efecto, la inserción en el comercio de la mayoría de hijas e hijos ocurre a una edad temprana (Hollenstein 2011, 300). Las hijas de las comerciantes del MMA trabajan junto a sus madres y realizan un amplio abanico de actividades tales como cuidar el puesto, recaudar información sobre los precios y la calidad de los productos en la feria, y, sobre todo, dedicarse a la venta al por menor. Una de las actividades que no suelen hacer es la de adquirir nueva “carga”, pues esta actividad decide, entre otras cosas, sobre el éxito o fracaso de las ventas posteriores. En cambio, una actividad y proceso de aprendizaje crucial en la reproducción intergeneracional de los emprendimientos comerciales familiares es la combinación entre la actividad mayorista realizada por las madres y la minorista o “raleo” ejercida por las hijas. A través de las ventas al por menor fuera del puesto fijo de la madre, las hijas aprenden el arte de negociar y calcular, al observar la dinámica de personas en el mercado, la situación de la oferta y demanda.

3. Conclusiones

Los objetivos de este capítulo eran dos. Primero se buscaba describir en términos más generales la presencia masiva de “intermediarios” en el mercado agroalimentario del país que se ve interrumpida solamente por dos racimos de parroquias rurales cerca de polos urbanos más grandes (Quito, Pichincha, Otavalo, Ibarra, entre otras). Esta masiva presencia da cuenta de la importancia de las diferentes estrategias comerciales descritas en el capítulo 4. Sin embargo, desde la perspectiva del Estado, recogida aquí mediante el CNA del 2001, no es posible introducir matices en la figura general y abstracta del “intermediario”. El segundo objetivo consistía, por tanto, en describir más detalladamente cómo funcionan las relaciones comerciales en un territorio específico y de gran importancia para el mercado agroalimentario de todo el país: la provincia de Tungurahua. Se presentaron varias facetas del tejido de relaciones comerciantes que las “intermediarias” establecen a partir del MMA. Se mostró que las redes comerciales representan estructuras

sociales indispensables para la organización de las relaciones territoriales entre la esfera de producción y la esfera de intercambio. También se mostró que estas redes dan cuenta de un arraigo histórico y espacial muy fuerte, por lo cual el MMA no representa una plataforma isomorfa de intercambio o funciona como principio abstracto de oferta y demanda.

Lo que se argumentó respecto al segundo objetivo es que los mercados mayoristas representaron un foco central en las redes de intercambio rural-urbanas. Como tal, los mercados mayoristas funcionaron también como una arena de construcción, negociación y lucha por la organización de los territorios rurales que estos mercados conectaron con la demanda urbana. Como se dio cuenta en este capítulo, la organización de estos mercados influyó considerablemente sobre qué grupos sociales de productores, comunidades y lugares de producción podían integrarse en los flujos comerciales hacia la demanda urbana cada vez más importantes. De ahí que los territorios rurales no son moldeados solamente por las relaciones sociales de producción, sino también por la organización del mercado agroalimentario territorial.

Capítulo sexto

Mercados rurales, mercados urbanos e historia agraria

A mediados del siglo XX –a raíz de cambios demográficos y a partir de la década del setenta y a raíz de cambios en el papel del Estado– la comercialización agroalimentaria se constituyó en un objeto de debate político-técnico. La pregunta fundamental que subyacía a la problemática y a la disputa político-económica correspondiente era qué actor económico (sea estatal o privado) era el más apropiado para (re)organizar y operar la cadena alimentaria ante los retos que se presentaron como consecuencias de las transformaciones en la producción agrícola y el consumo urbano. Un lugar privilegiado para estudiar el desarrollo del mercado agroalimentario doméstico a partir de aquel periodo es la distribución urbana de alimentos. El argumento central de este capítulo es el siguiente: las dinámicas del sistema de mercados y ferias de Quito no emergieron *ex nihilo*, es decir, en un vacío institucional e histórico. Por el contrario, se sostiene que las dinámicas y formas organizativas de los mercados “rurales” y mercados “urbanos” son mutuamente constitutivas. En términos generales, lo que se busca mostrar es que la distribución urbana de alimentos de Quito, esto es, su sistema de mercados públicos no es independiente de la historia agraria del país y su carácter territorialmente desigual (véase capítulo 3). La diferenciación entre mercados rurales y mercados urbanos en esta tesis es en gran medida una herramienta de organización del contenido histórico y de lo que se busca sostener en términos teóricos.

Este capítulo sirve como eslabón entre los capítulos que giran en torno al ámbito de los mercados rurales (capítulos 3-5) y los capítulos que se enfocan en el ámbito de los mercados urbanos (capítulos 7-9). En la primera y segunda sección se describe cómo la distribución urbana emergió y se constituyó en un objeto de disputa que prolongaba de múltiples maneras aquellas presentes en los mercados rurales. Es por eso que, en la segunda sección del capítulo, se busca mostrar que existe una relación estrecha y una estructura homóloga entre la problemática del campo de disputa de los mercados rurales y los mercados urbanos. Con ello se espera llenar un vacío importante en la literatura existente que ha sido sostenida por dos líneas separadas: los estudios agroalimentarios, por un lado, y los estudios urbanos, por el otro. En concreto, se describe cómo la historia

agraria del país influyó en la organización de los mercados en los territorios rurales y en el urbano de Quito. La última sección resume el contenido del capítulo.

1. La distribución urbana

La distribución urbana de alimentos emerge y se consolida como problema de planificación económica y urbanística en un contexto de múltiples transformaciones. De manera esquemática, estas son i) la urbanización acelerada de la población ecuatoriana, especialmente en el periodo que va de 1960 a 1980, ii) los cambios importantes en el sector agrario como consecuencia de las reformas agrarias, tales como una redistribución –aunque tibia– de la tierra, iii) la tecnificación y mecanización de algunas haciendas privadas, iv) el surgimiento de economías comunitarias, campesinas e indígenas “autónomas” y su relación conflictiva con los varios grupos de actores comerciales que intermedieron en su acceso a los mercados urbanos en crecimiento, v) el inicio de la transición de la dieta urbana y la correspondiente emergencia de la agroindustria agroalimentaria, entre otras.

La orientación de las políticas estatales hacia la modernización y la industrialización capitalistas implicaban, entre otras cosas, que la base agraria de la economía ecuatoriana fue considerada apenas como un insumo estratégico para implementar una economía industrial y urbana al proporcionar de manera abundante y barata la mano de obra, así como la materia prima y los alimentos necesarios. Hasta finales de la década del sesenta, la producción campesina de alimentos de consumo directo y también la comercialización de estos alimentos fueron fenómenos ampliamente ignorados por el Estado ecuatoriano. Después de un *intermezzo* durante el gobierno de Jaime Roldós que impulsó un programa de desarrollo rural integral (M. Chiriboga 1984; Valencia 1996),¹¹¹ la economía campesina y sus necesidades particulares volvieron al margen de las políticas estatales. Mientras que las políticas agrarias del Ecuador han sido ampliamente analizadas y criticadas en este aspecto (Berry et al. 2014; D. Carrión y Herrera 2012; L. North y Cameron 2008), la problemática de la comercialización de los productos campesinos ha sido estudiada solamente de paso en las últimas tres décadas,¹¹² a pesar de la estrecha relación

¹¹¹ El gobierno de Correa (2007-2017) implementó algunos programas para el sector campesino, pero por lo general se mantuvo el sesgo de las políticas públicas hacia las unidades económicamente viables y el sector agroindustrial.

¹¹² Una excepción importante es un libro sobre la comercialización y la soberanía alimentaria elaborada por el SIPAE (Hidalgo, Lacroix, y Román 2013)

—aunque conflictiva— entre las redes comerciales —compuestas por emprendimientos familiares populares— y la agricultura campesina y de pequeña escala.

No obstante, durante el periodo en estudio aquí y como consecuencia de las varias transformaciones señaladas anteriormente, el abastecimiento y la distribución urbanos de alimentos se convirtió en objeto de “trabajo político-técnico” (Miño 1986, 9). La pregunta fundamental que subyacía a la problemática y la disputa político-económica en torno a la comercialización agroalimentaria era qué actor económico (sea estatal o privado) era el más apropiado para (re)organizar y operar la cadena alimentaria ante los retos que se presentaron como consecuencias de las transformaciones múltiples descritas anteriormente. Básicamente, existieron cuatro diferentes grupos de actores que marcaron el desarrollo de la distribución urbana durante la segunda mitad del siglo XX. Estos serán analizados en capítulos específicos. Aquí conviene describirlos para crear una lectura panóptica sobre el campo de disputa de los mercados urbanos en Quito.

El primer actor era el Estado ecuatoriano, cuyas políticas se caracterizaban por orientaciones ideológicas variables, aunque oponiéndose o ignorando de manera persistente la existencia de la economía comercial popular. Estas políticas oscilaban entre las intervenciones estatales directas en el mercado agroalimentario durante la década del sesenta, iniciativas de apaciguamiento de corte simbólico durante la década del ochenta, la liberalización y el abandono del mercado agroalimentario a partir de la década del noventa y el intento renovado de regulación comercial durante el gobierno de Rafael Correa mediante la Superintendencia de Control de Poder de Mercado (SCPM), el Programa de Negocios Inclusivos (PRONERI) y la Coordinación de Redes Comerciales adscrita al entonces Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

La segunda posición estaba representada por el gobierno municipal de Quito. Para el gobierno local, la problemática central de la distribución urbana tenía que ver más bien con la cuestión de ordenamiento territorial. La distribución urbana había funcionado hasta inicios de la década del cincuenta, en ciertas partes de lo que hoy día constituye el centro histórico de la ciudad: calles, plazas y un mercado cerrado que fue inaugurado en 1904. Mientras que la demanda barrial descentralizada era todavía limitada y la agricultura periurbana una fuente importante de alimentos de consumo directo, el punto de llegada de los acopiadores, así como la organización y ubicación de las revendonas y demás comerciantes no generaba mayor inconveniente en la planificación urbana. Por tanto, el Municipio de Quito se limitaba a regular el mercado agroalimentario desde el punto de vista sanitario e higienista (Kingman 2006). Sin embargo, con el crecimiento espacial y

demográfico de la ciudad y el aumento masivo de comerciantes ambulantes como resultado de la crisis agraria y la subsiguiente migración del campo a la ciudad, la comercialización se convirtió en un problema urbanístico y de planificación del territorio urbano.

Como consecuencia, el gobierno local inició políticas que, en algunos casos, se alineaba plenamente con el proyecto modernizador del Estado central, especialmente en el caso del Mercado Mayorista de Quito que fue inaugurado en 1981. En otros casos, en cambio, el Municipio de Quito construyó un número elevado de mercados minoristas para satisfacer la demanda en los barrios, pero también para buscar una formalización y regularización de la afluencia masiva de comerciantes populares que ocupaban sobre todo las calles y plazas del centro histórico. Esta política municipal, que debía dar cabida a una población económicamente marginal en el espacio público, generaba conflictos con el intento del Estado central de debilitar o incluso eliminar las redes comerciales populares. Durante la década del ochenta, especialmente en sus años finales marcados por mayor inestabilidad económica y tasas de inflación elevadas, la contradicción entre las políticas del gobierno local y las del Estado central llegaron a su punto máximo: mientras que el primero fomentaba sus sistema de mercados y ferias públicos, el Estado central implementaba ferias libres para facilitar la participación de productores en la venta directa a los consumidores, con el objetivo de evitar los intermediarios populares que, según los funcionarios estatales, entre muchos otros, representaban largas cadenas de intermediación proclives a prácticas de especulación y monopolización del comercio agroalimentario.

La tercera posición consistía en las varias estrategias de oposición activa y adaptación pasiva de las redes comerciales populares a un entorno político variable y oportunidades y riesgos cambiantes. Si bien ello les ha permitido hasta cierto punto defender de manera exitosa la institución de los mercados públicos —no sin pasar por sus intereses particulares y gremiales—, también han generado una situación de empate respecto a las políticas municipales, de manera que desde su auge durante la década del ochenta, el sistema de mercados y ferias de Quito se ha encontrado en un estado de supervivencia precaria y debilitamiento del servicio público de parte del gobierno local en el contexto neoliberal de la década del noventa.

El sector corporativo, en particular las cadenas de supermercados, representa el cuarto grupo en la disputa por el mercado urbano de alimentos y, en definitiva, el *tercer gaudens* de la modernización estatista fallida, el debilitamiento de la administración municipal del sistema en la década del noventa y el surgimiento subsiguiente de políticas

clientelares y de corrupción masiva entre funcionarios municipales y los comerciantes de los mercados públicos. En combinación con el debilitamiento del servicio público por parte del municipio y la subsiguiente privatización encubierta, la expansión de las cadenas de supermercados fortaleció la privatización encubierta de la distribución alimentaria en marcha.

2. La emergencia de la distribución alimentaria urbana

Si bien el abastecimiento urbano es indisociable de las ciudades, estas no necesariamente contaron durante todo su existencia con un sistema intraurbano de distribución de alimentos, diferenciado en términos i) espaciales mediante una red de mercados jerárquicamente integrados, y ii) sociales a través de la especialización comercial en, por un lado, grupos de acopiadores y distribuidores, los cuales se disputaban el control de los mercados de distribución urbana (Chiriyacu, Mercado San Roque, Mercado Mayorista de Quito), y los comerciantes minoristas que operaban en los mercados minoristas barriales, por el otro. Lo que se bosqueja aquí es la organización espacial inicial de la distribución alimentaria intraurbana de la ciudad de caso. Los distintos movimientos de reubicación forzosos (y unos cuantos voluntarios) que se describen a continuación tienen la función de ejemplificar esta dinámica incesante y que ha caracterizado la restructuración de la distribución urbana hasta la actualidad. La presión sobre el Mercado San Roque, por ejemplo, ha existido y ha aumentado considerablemente en los últimos años (A. Rodríguez 2017; A. Rodríguez y Hollenstein 2020).

En el caso de Quito, hasta mediados del siglo XX los sitios de intercambio de alimentos perecibles se concentraban en las plazas y calles abiertas del centro urbano, donde el comercio estaba en manos de campesinos, agricultores y comerciantes periurbanos, así como algunos grupos de acopiadores y transportistas que establecían relaciones comerciales con sistemas de mercados de otros territorios rurales, tales como las plazas y mercados de Ambato, ubicados, de manera similar a Quito, en el centro de la ciudad. En otras palabras, hasta bien entrado al siglo XX, el centro de la ciudad funcionaba como espacio comercial principal y punto de llegada de las vías de comunicación que conectaba las urbes con los territorios de producción de alimentos perecibles. Los productores-comerciantes que movilizaban sus productos con mulas o a hombro y los comerciantes *shigreros* que controlaban el intercambio interregional mediante el ferrocarril (que llegó a Quito en 1908), tal como lo hicieron posteriormente los acopiadores móviles con sus

camiones particulares, avanzaban hasta las plazas y calles del centro de la ciudad destino, donde vendían los alimentos a los consumidores finales o a revendonas que los revendían en este mismo sitio (fotografías 8-9). Kingman (2006) describe la configuración de esta zona limítrofe entre el mundo rural y el mundo urbano para la primera mitad del siglo XX.



Fotografía 8. Feria en la Plaza San Francisco, Quito (1903).
Fuente: Meyer (1903a).



Fotografía 9. Comerciantes en la avenida 24 de Mayo, Quito (1900).

Fuente: Anónimo (1903).

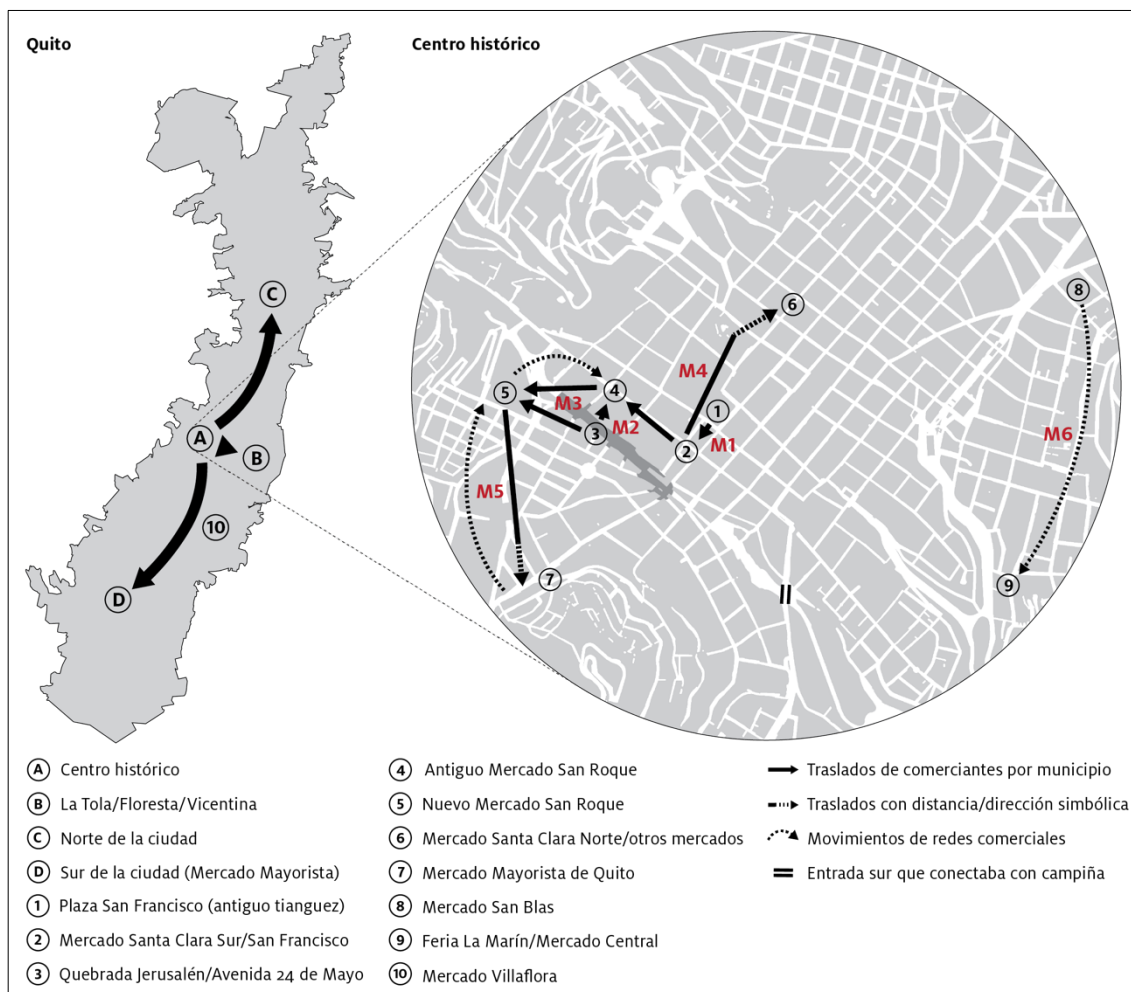
Solo después de que la población urbana de Quito creciera y se institucionalizaran las preocupaciones municipales por la salubridad e higiene de la vida urbana alrededor de 1930 (Kingman 2006), se impulsaron obras y regulaciones municipales con el fin de controlar el abastecimiento alimentario de la creciente población, de manera descentralizada y en condiciones más “salubres”.¹¹³

Como consecuencia del surgimiento de una distribución intraurbana, se dio también una división social más clara del trabajo, pues algunos comerciantes se especializaron más en la función distribuidora encargada de adquirir los alimentos de los productores y acopiadores móviles para luego revenderlos a comerciantes minoristas, ubicados en los mercados barriales, verdulerías o directamente al público en general. Estos distribuidores, que buscaron controlar el ingreso de alimentos a la ciudad, así como los canales de comercialización intraurbanos, se ubicaron primero en las plazas y calles del centro histórico. Posteriormente, la función de bisagra entre los territorios rurales de producción y el territorio urbano de consumo fue asumida por varios mercados de acopio rural/distribución urbana (de aquí en adelante mercados de distribución): i) después de varios episodios de reubicación, un número elevado de comerciantes del centro histórico de Quito se

¹¹³ La primera regulación específica de los mercados urbanos barriales data del 1957.

ubicaron en el Nuevo Mercado San Roque (inaugurado en 1981). Otros, en cambio, convirtieron la zona del Camal (posteriormente Mercado Chiriyacu), ubicada en el entonces extremo sur de la ciudad, en un segundo espacio bisagra por su cercanía al ferrocarril desde por lo menos 1949 (Agencia Pública de Noticias de Quito 2020). El Mercado Mayorista, inaugurado en 1981, constituyó el tercer mercado municipal con esta doble función. En principio, habría que añadir a eso las dos ferias libres que a partir de 1989 constituyeron puntos adicionales en este mapa comercial: la feria La Ofelia ubicada en el norte y la feria La Gatazo en el sur de la ciudad.

El mapa 9 ilustra la expansión espacial del sistema de mercados de Quito desde su ubicación inicial en el centro histórico (A) hacia el sur (B) y norte (C) de la ciudad, así como hacia los barrios aledaños al centro histórico, tales como la Tola, La Vicentina y La Floresta (C). Además, muestra los primeros movimientos de (re)ubicación de las comerciantes de alimentos frescos impulsados por el Municipio de Quito para fortalecer sus políticas públicas, las cuales en un primero momento tuvieron objetivos de salubridad e higiene y luego de reordenamiento territorial. El detalle del mapa 9 y la tabla 12 ilustran una selección de los movimientos de reubicación y traslados de comerciantes de alimentos frescos entre 1904 y 1981. La plaza San Francisco y la Avenida 24 de Mayo son ilustrados en las fotografías 9-10.



Mapa 9. Expansión espacial de la distribución urbana en Quito.

Fuente: trabajo de campo, Cazamajor (1987), Mafla Villacrés (1996).

Elaboración: propia.

Tabla 12.
Movimientos de traslado y reubicación de comerciantes

Movimiento	Descripción	Periodo/año aproximado	Actor
M1	Desde la plaza San Francisco (1) hacia el Mercado Santa Clara de San Francisco (2)	1893-1904	Municipio
M2	Desde el Mercado Santa Clara de San Francisco (2) y la Avenida 25 de Mayo (3) hacia al Antiguo Mercado San Roque (4) construido en 1950.	1950	Municipio
M3	Desde la Avenida 25 de Mayo (3) y el Antiguo Mercado San Roque (4) hacia el Nuevo Mercado San Roque (5) y retorno de comerciantes en contra de políticas municipales.	Durante varios años a partir de 1981	Municipio
M4	Desde el Mercado Santa Clara de San Francisco (2) hacia una explanada en el Norte, donde en 1951 se construyó el Mercado Santa Clara del Norte.	1950-1951	Municipio
M5	Desde el Nuevo Mercado San Roque hacia el Mercado Mayorista de Quito y retorno de comerciantes en contra de políticas municipales.	1981 en adelante en varios momentos, altamente conflictivo	Municipio
M6	Unificación de las redes comerciales populares del Mercado San Blas (8) y la feria La Marín (9), donde en 1952 se inaugura el actual Mercado Central	Década del cuarenta	Comerciantes

Fuente: trabajo de campo, Cazamajor (1987), Mafla Villacrés (1996).

Elaboración: propia.

Desde esta configuración inicial, el desarrollo de la distribución urbana de alimentos perecibles ha recorrido varios periodos y constelaciones del intercambio de alimentos perecibles. Una vez superada la concentración comercial en las calles y plazas del centro urbano, los mercados ubicados en los barrios completaron el sistema de abastecimiento urbano. Igual que los sitios comerciales mencionados anteriormente luego de su (re)ubicación de calles y plazas hacia edificios, los mercados barriales contaban con mayor infraestructura como edificios, zonas de carga y descarga, servicios higiénicos y puestos de venta más elaborados.

Sin embargo, los mercados barriales nunca han representado el único sistema de abastecimiento barrial, pues existieron paralelamente tiendas especializadas en la venta de verduras y frutas frescas. No obstante, esta diversificación de los canales de comercialización, las tiendas de barrio y las verdulerías se integraron en los circuitos comerciales sostenidos por los mercados públicos al adquirir los alimentos en los principales mercados que funcionaron como mercados distribuidores (el Mercado Chiriyacu, el Mercado San Roque y el Mercado Mayorista). Así, las principales arterias del acopio rural/urbano, así como algunas de las capilares del intercambio intraurbano de alimentos perecibles se ubicaron en los mercados municipales. Recién en las últimas dos décadas los mercados

públicos minoristas se ven expuestos a una competencia directa de parte de las cadenas de supermercados.

Al mismo tiempo, la presión en cuanto a una posible reubicación de los mercados de acopio/distribución (de aquí en adelante mercados de distribución) mencionados arriba, los cuales representan el eje vertebral del sistema de mercados, ha aumentado fuertemente en la última década. En esta última fase no existe solamente una relación de competencia entre los mercados de distribución y las cadenas de supermercados, sino también relaciones de abastecimiento de estas últimas. Sobre todo, es relevante señalar aquellos productos agrícolas que son procesados por la abundante fuerza de trabajo informal en los mercados de distribución y luego vendidos a las cadenas de supermercados de manera “semi-procesada” por comerciantes distribuidores. Estos productos son sobre todo el ajo, la cebolla, el haba, el frejol y el maíz, que son pelados y desgranados por redes de familias predominantemente indígenas que a menudo trabajan bajo la modalidad a destajo en condiciones precarias (fotografías 10-11).



Fotografía 10. Desgranadoras en el Mercado San Roque 1 (2020).

Fuente: Herrera (2020a).

Nota: las fotografías fueron tomadas durante la emergencia sanitaria causada por el virus COVID-19 en abril de 2020. Es por eso que las personas llevan mascarillas, lo cual normalmente no es el caso.



Fotografía 11. Desgranadoras en el Mercado San Roque 2 (2020).

Fuente: Herrera (2020b).

Nota: las fotografías fueron tomadas durante la emergencia sanitaria causada por el virus COVID-19 en abril de 2020. Es por eso que las personas llevan mascarillas, lo cual normalmente no es el caso.

Entonces, a la vuelta del siglo XXI, los cambios más importantes provenían de la iniciativa de las cadenas de supermercados, ya que el sistema de mercados público estaba en proceso de estancamiento o declive. Las cadenas de supermercados expandieron rápidamente su presencia mediante la apertura de nuevos locales y la creación de nuevos formatos de tiendas con el fin de diversificar la clientela tradicional de mayores ingresos hacia toda la población urbana. A partir de las dos primeras décadas del siglo XXI surgieron también iniciativas de ferias alternativas, mercados campesinos y agricultura urbana que promovieron el contacto directo con productores, el consumo de alimentos saludables y el autoabastecimiento de la población urbana.

3. Continuidades rural-urbanas

En lo sucesivo se describen varias continuidades e interdependencias de la organización de los mercados agroalimentarios rurales, descritos en los capítulos 3-5, y los mercados urbanos, cuya dinámica será analizada en los capítulos 7-9.

3.1 Migración

Un punto de partida útil para el desarrollo de este argumento consiste en la crisis agraria y las nuevas manifestaciones que adquieren en el periodo de reformas agrarias y las demás políticas e iniciativas de modernización estatista y capitalista. Una de estas es el movimiento migratorio masivo de la población más afectada por la ineficacia de las políticas agrarias entre 1960 y 1980: los hogares campesino-indígenas y de pequeños agricultores que no encuentran estrategias de vida viables en el campo y se trasladaban hacia la región de la Costa para insertarse en el ejército laboral rural o –más importante aún para el presente análisis– hacia los polos urbanos del país, donde, sobre todo a partir de 1972, se concentraban los beneficios económicos del *boom* petrolero y las políticas de la ISI (Acosta 2001, 124)

Esta migración fue decisiva para los mercados urbanos en un sentido pasivo y activo. Por un lado, crece rápidamente la población urbana, lo cual cambia el balance entre la población que producía y la que consumía a costa de la primera. Por el otro lado, las personas que migraban de manera permanente o temporal a la ciudad y abandonaron como productores la cadena alimentaria, se insertaron en estas mismas como trabajadores y vendedoras informales en los mercados urbanos, entre otras actividades como la construcción, debido a la falta de fuentes de trabajo alternativas, especialmente en los sectores de mayor productividad (Lefebvre 1985, 24).

En el caso de la distribución urbana, las mujeres trabajaban como ayudantes en los puestos fijos más grandes, otras compraban alimentos como el haba, el maíz y el fréjol para desgranarlos o la cebolla para pelarla y revenderlos a consumidores finales, aunque a menudo lo realizaban también como empleadas informales de otras comerciantes que les suministraba la materia prima. Otras mujeres compraban volúmenes mayores de alimentos a las comerciantes distribuidoras para luego revenderlos en las afueras de los mercados o en las calles de Quito en porciones más pequeñas. Los hombres, en cambio, realizaban trabajos informales como ayudantes de bodegas, pero sobre todo como cargadores que movían los alimentos entre los vehículos de transporte de los acopiadores móviles, los puestos de las comerciantes y luego de vuelta a los vehículos de los clientes o directamente a sus hogares o restaurantes.

En la prensa nacional, la migración campo-ciudad fue ampliamente comentada, a menudo criticando la falta de políticas nacionales o municipales para controlar el

“fenómeno de la migración campesina” (El Comercio 1981b, D1) que entre 1970 y 1980, según los observadores contemporáneos, adquirió dimensiones de una

masiva invasión campesina que llega arrastrada inconteniblemente ante el ‘boom’ petrolero, convencida de que, en la capital de la República, como también en Guayaquil, iba a encontrar a la riqueza y al dinero regados por las calles. Se establece que mientras hasta 1976 había en Quito alrededor de 11.000 vendedores ambulantes, en los actuales momentos su número llega a 25.000 personas, sin incluir a sus familiares –por cierto numerosos– [...]. (El Comercio 1981b, D1)

En otras palabras, la migración campo-ciudad que despoblaba a los territorios de producción de alimentos, alimentaba al mismo tiempo la multiplicación de personas y sitios de comercialización de alimentos en la ciudad de Quito.

Es preciso resaltar algunas características de la migración de la población campesina hacia Quito y su inserción en los mercados. La primera característica es que el movimiento migratorio no se limitó al periodo post régimen de hacienda (1960-1980), sino que es un proceso continuo hasta la actualidad,¹¹⁴ aunque en menor grado que en décadas anteriores. Así, ciertos mercados de Quito, tales como el Mercado San Roque y el Mercado Mayorista, siguen nutriéndose de un flujo permanente –de ida y venida– de personas entre el campo y la ciudad. Irma Gómez, directora de la escuela bilingüe Tránsito Amaguaña ubicada en el Mercado Mayorista, describe la situación migratoria y la inserción de la población campesino-indígena en las actividades comerciales de la siguiente manera.

Las familias provienen de Cotopaxi y Chimborazo, algunitos de Tungurahua y de la Amazonía. [...]. Ahora en las comunidades el tema ambiental es fuerte. La tierra desde hace más de 30 años ya no produce, lo cual es necesario para sobrevivir. Entonces mucha gente... Algunos salen a la ciudad y regresan con cosas novedosas que es como un imán. Como en las películas, bien vestido, con las gafas. Que le ha costado tal vez dinero. Todos quieren meterse en este andarivel, se podría decir. Pero cuando llegan a Quito, la vida de ellos es muy triste. Muchos de ellos vienen directamente al mercado y duermen en el mercado las familias enteras. Y más cuando son familias recién llegadas que no tienen a dónde ir. A veces van donde familiares a vivir. Por decir, hay unas familias de cinco personas en un cuarto y de pronto viene la familia [migrante] y les dan posada y duermen ahí. Pero no se quedan por mucho tiempo, porque cinco personas en un cuarto ya es demasiado y poner uno o dos más, es un problema. Muchas personas mueren jóvenes, y los niños quedan huérfanos [...]. Entonces vienen con un tío o un abuelo a la ciudad, porque en el campo ya no había quién se haga cargo [...] Entonces es constante, no ha parado. En estos 30 años que tiene el Mercado Mayorista, no ha parado. Siempre están llegando, siempre, siempre. Claro, hay que considerar también que regresan. Hay gente que regresa

¹¹⁴ Como muestran, por ejemplo, las tasas de pobreza rural (M. Chiriboga y Wallis 2010).

y se queda uno o dos años en la comunidad. Pero vuelve a la ciudad. Siempre es de ir y venir. (Irma Gómez 2018, entrevista personal)

3.2 Patrón geográfico y étnico

La segunda característica concierne el patrón geográfico y étnico de los flujos migratorios. El argumento es que estos no se distribuyen de manera homogénea entre todos los territorios rurales del país. Por el contrario, la población rural que se insertó en los mercados urbanos a raíz de la crisis agraria provenía sobre todo de aquellas provincias donde esta adquirió dimensiones más dramáticas que en otras o donde choques externos como la liberalización y la integración del Ecuador en la Organización Mundial de Comercio (OMC) –en 1996– surtió efectos más fuertes.

En otros trabajos se analizaron los diferentes factores que han creado sendas de desarrollo rural más o menos exitosas (Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011; Ospina Peralta y Hollenstein 2015). Debido a que algunos de estos aspectos ya fueron analizados en capítulos anteriores, aquí solo hay que recordar que uno de estos factores fue la estructura de tenencia de la tierra, la cual influyó fuertemente en el desarrollo y funcionamiento de los sistemas de mercados y ferias regionales y, como consecuencia a largo plazo, en la dinámica de la producción agrícola. El resultado diferenciado en cuanto a la dinámica productiva ya fue presentado en el mapa 8. Lo que muestra es la doble posición privilegiada de los territorios rurales de la provincia de Tungurahua frente a los de otras provincias de la Sierra: su aporte desproporcionalmente más grande a la producción agrícola para consumo interno, producido mediante la participación masiva de pequeñas unidades agrícolas.

Estos antecedentes de la historia agraria del país representan una base sólida para la interpretación de los flujos migratorios, su composición espacial y, por tanto, la composición de las comerciantes agroalimentarios en Pichincha. La tabla 13 muestra que de las comerciantes que hoy día viven en Pichincha nacieron sobre todo en Cotopaxi (17%), Chimborazo (16%), Loja (10%), Manabí (8%) e Imbabura (8%). Las dos primeras provincias se ubican en la Sierra Centro que por la situación socioeconómica de la población rural registró tasas de emigración considerablemente mayores que Tungurahua, igualmente situada en la Sierra Centro (Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011).

Tabla 13.
Comerciantes de Pichincha por provincia de nacimiento

Provincia de nacimiento	Comerciantes Pichincha (%)
Cotopaxi	17
Chimborazo	16
Loja	10
Manabí	8
Imbabura	8
Bolívar	6
Carchi	6
Tungurahua	5
Guayas	4
Resto de provincias	20
Total	100

Fuente: INEC (2010a).

Elaboración: propia.

La tabla 14 desagrega esta distribución al observar, al mismo tiempo, la actividad que la persona realiza a lo largo de la cadena agroalimentaria. Para poder analizar la existencia de mecanismos de exclusión selectivos a lo largo de la cadena agroalimentaria se escogieron la venta a nivel “mayorista” (acopiadores y/o distribuidores), tiendas minoristas especializadas en la venta de alimentos frescos (verdulerías y fruterías) y los puestos de venta en los mercados. Llama la atención que la población proveniente de Cotopaxi y Chimborazo se dedican sobre todo a la venta en tiendas especializadas (verdulerías/fruterías), así como puestos de mercado, donde representan por mucho las provincias de origen más frecuentes.

Tabla 14.
Comerciantes de Pichincha por provincia de residencia y actividad

Provincia de residencia	Mayorista (%)	Verdulería/frutería (%)	Puestos de mercado (%)
Cotopaxi	15	20	29
Chimborazo	8	23	27
Loja	9	6	4
Manabí	12	9	6
Imbabura	8	7	5
Bolívar	6	5	7
Carchi	8	5	3
Tungurahua	4	5	5
Guayas	6	3	2
Resto	22	15	10
Total	100	100	100

Fuente: INEC (2010a).

Elaboración: propia.

Nota: las actividades corresponden a los siguientes códigos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), versión 4: mayoristas = G4630 (venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco); verdulerías/fruterías = G4721 (venta al por menor de alimentos en comercios especializados); Mercados = G4781 (venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta en mercados; Producción agroalimentaria = A011 (plantas no perennes).

Las tablas 15 y 16 muestran al respecto que más que cada segunda persona indígena (64%) que nació fuera de la provincia de Pichincha y que tiene una tienda especializada (verdulería/frutería) nació en Chimborazo. Asimismo, casi cada segunda persona indígena nacida en Cotopaxi (40%) y Chimborazo (47%) se dedica a hoy en día a la venta en un puesto de mercado en Pichincha.

Tabla 15.
Personas con tiendas, por provincia de nacimiento

Verdulerías	Población indígena (%)	Población blanco-mestiza (%)
Cotopaxi	23	21
Chimborazo	64	10
Tungurahua	4	7
Resto	9	62
Total	100	100

Fuente: INEC (2010a).

Elaboración: propia.

Tabla 16.
Personas con puestos en mercados, por provincia de nacimiento

Mercados	Población indígena (%)	Población blanco-mestiza (%)
Cotopaxi	40	24
Chimborazo	47	12
Tungurahua	3	8
Resto	9	56
Total	100	100

Fuente: INEC (2010a).

Elaboración: propia.

3.3 Reproducción del bloqueo étnico-comercial

La tercera y cuarta característica constituyen en conjunto el eje principal del mercado urbano como campo de disputa por la presencia y las condiciones de participación de diferentes grupos sociales. Por un lado, habría que señalar que existe una suerte de continuidad urbana de las estructuras de poder presentes en los intercambios de alimentos rurales (tercera característica). Por el otro lado, la población campesino-indígena ha desarrollado una serie de estrategias para contrarrestar las estrategias comerciales de exclusión dominantes, tal como ocurrió en los territorios rurales (cuarta característica). Y es significativo que tanto en el caso de los mercados rurales, como en los mercados urbanos una dimensión central de la disputa económica concierne la organización del espacio y el derecho de ocupar determinados lugares dentro del territorio urbano. Ambas características son presentadas en lo sucesivo.

La tercera característica consiste en el hecho de que las estructuras de poder comercial que operaron en forma de bloqueo comercial-étnico en las relaciones de intercambio que se daban en los territorios rurales y que adquirían, desde el punto de vista de la población campesino-migrante, una continuidad fatal al estar presente en la distribución urbana. En otras palabras, la misma posición subordinada que ocupaban los productores de alimentos en las relaciones comerciales rurales frente a los acopiadores y revendedores, también solía ocupar la población campesino-indígena migrante al otro extremo de la cadena alimentaria en su nueva función de trabajadores y vendedoras informales vinculados a los negocios dominantes de los distribuidores urbanos.

José Llenez, presidente de la Federación Nacional de Comerciantes Minoristas y de los Mercados del Ecuador (FENACOMI) distinguía al respecto entre el “alto comercio” (acopiadores y distribuidores en la terminología de esta investigación) y el “comercio

minorista”. Mientras que el primero estaba integrado por “*dueños* del comercio importador, exportador, de supermercados, de comisariatos, cadenas de almacenes, tiendas en grande, depósitos y bodegas” (Llanez 1980, 43; énfasis del autor), el segundo lo integraban –a inicios de la década del ochenta– “280.000 *trabajadores* [que] realizan su actividad en mercados municipales, en donde hay mercados fijos para cada comerciante pequeño o tendero, o en calles, o simplemente plazas, sin ninguna edificación o plataforma” (Llanez 1980, 43; énfasis del autor), donde “sufren la explotación del sistema de mercado por parte de los mayoristas y ‘*chulqueros*’ [sic], que en verdaderas bandas recorren mercados, ferias y covachas, absorbiendo las utilidades que el esfuerzo de su trabajo produce (Llanez 1980, 41).¹¹⁵

Si bien varias personas indígenas entrevistadas insinuaron las estrategias de opresión étnica-comercial que sufrieron personalmente o la población indígena en los mercados urbanos en general, pocos lo articularon de manera explícita. Conviene, por tanto, usar aquí las palabras de personas cercanas a la población trabajadora indígena, así como representantes de los grupos que ostentan el poder en ciertos mercados urbanos. La directora de la escuela bilingüe del Mercado Mayorista cuenta con relación a los migrantes rurales, en este caso hombres, que

muchos han tenido que empezar con actividades muy duras. El mismo hecho de ser cargador, es el trabajo más duro. Es un trabajo o una esclavitud en pleno siglo XXI. Imagínese lo que es cargarse a la espalda un quintal de papa por 15 centavos. O sea, es una esclavitud. Ellos no visualizan que esto es así. Por de pronto descargan un tráiler de mil quintales y esto les representa dinero. Pero no se dan cuenta que dejan ahí la vida entera. [...] Los niños vienen en las vacaciones a experimentar, a ver, qué mi padre o mi tío vive en Quito. Entonces vienen y se quedan y ya no regresan a la comunidad. (Irma Gómez 2018, entrevista personal)

Un comerciante distribuidor anónimo del Mercado Mayorista se “explica” la explotación de los trabajadores indígenas, especialmente los cargadores, de la siguiente manera.

Aquí hay otra cosa que no se ha topado mucho. Si te das cuenta la gente que trabaja aquí en el Mayorista, es explotada. Yo te digo. Pero en un buen sentido. No sé si la palabra explotación se pueda ver como algo positivo. Explotar una mina, explotar una idea. Sí, puede ser positivo también. Porque un trabajador como ellos no encuentras en ningún

¹¹⁵ De manera similar, Hewitt de Alcántara y Meyers (1985) argumentaron que tanto los campesinos, como los comerciantes urbanos informales (ex campesinos) de la Ciudad de México ocuparon una posición subordinada en el sistema alimentario como resultado de la ocupación de tierras marginales (tanto en el campo como en el territorio urbano), la organización familiar de la actividad económica, el uso intensivo de la fuerza de trabajo y cuyo objetivo central es garantizar la subsistencia de todos los miembros de la familia.

lado. Ellos son una raza que nacieron... Vienen de unas familias de trabajo físico. Este trabajo físico tiene que ver con la carga. De saber cargar. No se sienten explotados. Ellos en ningún momento se sienten afectados o se sienten utilizados. Porque ellos nacieron así. Nacieron en este mundo, y este mundo tiene que ver con esta situación de trabajar 12 horas diarias, sin problema alguno. ¿Por qué les gusta? [pregunta retórica] Porque es su mundo. Esto lo saben hacer bien. Ve, de metiendo, Pedro [dirigiéndose a su empleado indígena]. Entonces, no es incómodo. No es como un ciudadano, un mestizo. Son indígenas. Ellos son agricultores, ellos son de campo. No son mestizos. Vos me traes un mestizo, no te aguanta ni dos días. Son indios, son longos. Son indios longos. Tú sabes que los longos son jóvenes. Son indios jóvenes. Y ellos saben y reconocen. Sus estudios en el mejor de los casos es el bachiller. Y el bachiller de provincia es una de suma y resta no más. No tiene nada de gramática... [...] Pero ¿qué te dice la ley? No te dice despídele. Liquidale legalmente. O sea, uno se queda atado. [Autor: O sea, ¿no hay una relación laboral estable?] No hay... Porque él [el trabajador indígena] es libre. No hay nada que le ata al trabajo. No es que es un hombre responsable y cumple, no. Hoy día vengo, mañana no. Y como, hay la necesidad y no encuentro [otro trabajador], le cojo otra vez. Solo le descuentas el día, nada más. Ellos son indígenas. (Comerciante Mercado Mayorista 2017, entrevista personal)

En lo que concierne a la población indígena, la doble subordinación (rural y campesina) constada anteriormente, se manifiesta al observar la composición étnica de la población dedicada a las diferentes actividades entre la producción y la distribución minorista de alimentos. Los datos de la tabla 17 muestran que la población indígena está sobrerrepresentada en unas, y subrepresentadas en otras actividades en comparación con el promedio provincial. Por ejemplo, en todo el país la población indígena dedicada a la producción agroalimentaria es más alta que el promedio de la población indígena provincial. Así, por ejemplo, en Chimborazo, la población provincial es 38% indígena, mientras que los productores agroalimentarios lo son en un 68%. Estas diferencias dan cuenta de estructuras de discriminación étnica que lleva a una concentración de la población indígena en ciertas actividades y no en otras.¹¹⁶ Para poder analizar la existencia de mecanismos de exclusión selectivos a lo largo de la cadena agroalimentaria se añadieron al análisis las mismas actividades que ya fueron identificados anteriormente.

¹¹⁶ La única provincia que escapa a este patrón es Guayas, probablemente por la poca presencia de la población indígena en general y en especial en las zonas rurales.

Tabla 17.
Distribución de la población indígena en la cadena agroalimentaria

Región	Provincia de residencia	Población indígena (%)	Producción (%)	Mayorista (%)	Verdulerías/fruterías (%)	Mercado (%)
Sierra	Chimborazo	38	68	7	25	35
	Cotopaxi	22	37	6	12	21
	Tungurahua	12	26	3	17	16
	Cañar	15	30	3	11	12
	Pichincha	5	17	5	15	29
	Azuay	3	5	1	5	4
Costa	Guayas	1	1	1	10	23
	Manabí	0	0	0	2	2
	Santo Domingo	2	4	2	9	7
Amazonía	Pastaza	40	66	–	11	25
	Napo	57	76	17	21	21
	Zamora Chinchipe	16	25	10	7	8
País		7	17	2	10	19

Fuente: INEC (2010a).

Elaboración: propia.

Nota: las actividades corresponden a los siguientes códigos de la CIIU, versión 4: mayoristas = G4630 (venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco); verdulerías/fruterías = G4721 (venta al por menor de alimentos en comercios especializados); Mercados = G4781 (venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta en mercados; Producción agroalimentaria = A011 (plantas no perennes).

Fundamentalmente, a diferencia de lo que ocurre en la actividad productiva, la población indígena dedicada a la venta mayorista es considerablemente menor que la población indígena provincial. En Chimborazo, por ejemplo, donde la población indígena es relativamente alta a nivel provincial (38%) y en la actividad productiva (68%), los mayoristas indígenas representan una minoría (7%). Una situación muy similar se encuentra en otras provincias de la Sierra y Amazonía.¹¹⁷ Estos datos confirman para una selección de provincias serranas el bloqueo étnico-comercial analizado en el capítulo 4 como el resultado de estrategias comerciales de la población blanco-mestiza, así como en el capítulo 5 como un aspecto del patrón de relaciones comerciales rurales en el territorio de Tungurahua. Las únicas provincias donde la exclusión de las personas indígenas de la actividad mayorista no es tan evidente es en las provincias de la Costa. Ello se debe posiblemente a que la población general y la población productora de estas provincias no es indígena, a diferencia de las demás provincias serranas analizadas aquí.

¹¹⁷ La única provincia con un porcentaje relativamente alto de mayoristas indígenas es Napo.

Habría que añadir que la tasa de exclusión de la actividad mayorista es proporcionalmente mucho menor en Pichincha y prácticamente inexistente en Guayas, lo cual se interpreta de la siguiente manera: los mercados distribuidores de los polos urbanos metropolitanos Quito y Guayaquil han servido a la población indígena migrante como espacio de ascenso comercial. Ello se confirmó en entrevistas sobre las mujeres indígenas de Cotopaxi que venden papas en el Mercado Mayorista de Quito: empleadas durante mucho tiempo como ayudantes de bodega, ellas compran y se encargan del puesto una vez que sus dueños se retiran (Irma García 2018, entrevista personal). En otra entrevista con Francisco Chugchilán, dirigente y fundador de la Asociación Atahualpa de tricicleros (véase más adelante) respondió a la pregunta de si hay comerciantes indígenas con puesto propio en el Mercado Mayorista de la siguiente manera.

No desde el inicio. Estos cuatro o cinco años compañeros indígenas han tenido puestos aquí. [Autor: ¿por qué no antes?]. Más antes, como le digo había una discriminación a los compañeros indígenas [...] Desde el 1982 hasta el 2000, los indígenas eran de un lado. Algunos usuarios [comerciantes] del mercado decían cargadores apestosos, hediondos. Así... Pero bastantes discriminaciones había. (Francisco Chugchilán 2018, entrevista personal)

Respecto la operación de tiendas especializadas en verduras y frutas, así como de la ocupación de un puesto en los mercados municipales se ofrece el siguiente panorama. En la Sierra Centro, la cantidad de población indígena en ambos eslabones de la cadena es sustancialmente más alta que en la actividad mayorista, aunque todavía muy por debajo de la actividad productiva. Dicho de otra manera, la población indígena sí logra insertarse en estas dos actividades de la cadena (tienda y mercado). De hecho, representa una actividad muy importante en Pichincha. En esta provincia, la cantidad de tienderas indígenas es tres veces mayor y en los mercados más de cinco veces que en la población provincial. Un patrón similar se manifiesta en Guayas. En las demás provincias de la Sierra, la presencia de la población indígena en los mercados también es alta, pero en lugar de superar el promedio provincial con creces, las tasas de participación en las tiendas y mercados son ligeramente inferiores a este, excepto en Tungurahua y Azuay.

Los datos presentados hasta aquí indican la persistencia de un patrón de exclusión de la población indígena de ciertas actividades comerciales (especialmente la “mayorista”, esto es, la de los acopiadores y distribuidores). Este es especialmente el caso en las provincias de la Sierra Centro y mucho menos en las ciudades más grandes del país, donde un número proporcionalmente mayor de indígenas está presente en esta actividad

comercial. En estas mismas ciudades los indígenas también han encontrado un nicho de oportunidades en forma de tiendas especializadas y mercados municipales, en gran medida de tipo minorista. Si bien ello también es el caso en la Sierra Centro, la participación no llega de ninguna manera a las proporciones como en Pichincha y Guayas.

3.4 Resistencia

La cuarta característica, en cambio, tiene que ver con las estrategias contestatarias de la población campesino-indígena que trabaja en los mercados urbanos. Aun si se insiste aquí en el peso histórico de ciertas estructuras sociales que subyacen al mercado agroalimentario, las poblaciones indígenas insertas en una u otra actividad a lo largo de la cadena agroalimentaria no son víctimas pasivas de los varios mecanismos de exclusión económica, sino que han desarrollado también una serie de estrategias para defender viejas y nuevas oportunidades económicas. Así, también se recogieron testimonios sobre el perfil cambiante de las actividades económicas de la población indígena en el mercado agroalimentario, aunque estos cambios a menudo están relacionados con la actividad comercial en las ciudades del país y el comercio extraterritorial. Al respecto, una comerciante del Mercado Mayorista de Ambato señalaba

la mayoría de indígenas [del Mercado Mayorista de Ambato] que no tienen ni papeles [no tienen puestos fijos], venden ahí afuera y se van de viaje. Es hartito indígena que se va de viaje [¿Viaje a dónde?] Viaje al Oriente, se van a Esmeraldas. Usted se va a un mercado de la Costa y encuentra a los indígenas. Ahora, ya le digo, ellos ya no son humillados [¿De dónde es la mayoría de ellos?] [...] Son los pilahuines y son [...] los chibuleos que decimos. Ellos son los que trabajan ahora para viaje. Mire ese carro es de chibuleos. Ahora todos tienen transporte. (Blanca Rojano 2010, entrevista personal)

La quinta característica es que el patrón de la doble exclusión debe ser matizado en el sentido de que existen ciertos espacios comerciales en el territorio urbano, donde se ha concentrado la población migrante. Gracias a su masiva presencia, es más preciso afirmar que ciertos mercados urbanos se han “campesinizado” en lugar de que, en estos, se haya “urbanizado” la población rural migrante y subordinado a estructuras comerciales dominantes. En estos espacios y mercados, en especial el Mercado San Roque, el Mercado Chiriyacu y más recientemente el Mercado Mayorista, la población campesino-indígena ha sido fundamental para la operación de los mercados. Sin olvidar que el trabajo de la población migrante también ha sido aprovechado por otros grupos comerciales como los distribuidores. La presencia de larga data de la población indígena y la dependencia

masiva de ciertos mercados de su fuerza de trabajo ha abierto posibilidades de insertarse en los circuitos comerciales de manera más provechosa. Por ejemplo, en el Mercado Mayorista algunas mujeres indígenas de Cotopaxi han podido adquirir los puestos de distribución de papa (uno de los giros más rentables) de los dueños blanco-mestizos que se retiraron. Las posibilidades económicas vinculadas con la distribución urbana se confirman también en el caso del sinnúmero de verdulerías y fruterías barriales operadas por familias indígenas y que, en términos comerciales, están estrechamente relacionados con los tres mercados mencionados.

Además de encontrar en estos mercados nuevas oportunidades económicas, la población campesino-indígena ha creado formas organizativas para defender sus derechos, como dan cuenta la presencia de varios dirigentes y asociaciones indígenas desde la década de los ochenta, así como escuelas bilingües que funcionan cerca del Mercado San Roque y el Mercado Mayorista. Un caso particular es la Asociación Atahualpa fundada en 1998 por cargadores de Cotopaxi y Chimborazo. La asociación tuvo el objetivo de sustituir el trabajo físico de cargar los alimentos por bicicletas modificadas de tal manera que en la parte delantera se pudieran ubicar varios quintales de alimentos, lo cual mejoró enormemente las condiciones laborales de los cargadores indígenas, provenientes sobre todo de Chimborazo y Cotopaxi (Francisco Chugchilán 2018, entrevista personal). Respecto al conjunto de aspectos económicos, culturales y organizativos que se focalizaron en ciertos mercados urbanos, especialmente el de San Roque, José Atupaña, dirigente indígena, afirmaba al respecto que

[e]mpezamos a pelear el espacio del mercado [San Roque] que no sea algo como donde solamente se desarrollaban transacciones [económicas], sino también un espacio de comunidad, espacio de reproducción cultural, espacio de rehabilitación de la lengua, espacio de generar, yo diría, organizaciones, pero preferiría utilizar establecimientos de comunidades. Y si vamos abriendo un poco el abanico, nos dimos cuenta de que había zonas y zonas, donde se establecían [estas comunidades]. Por ejemplo, llamemos en la Cima de la Libertad. Era gente que venía más de la zona de Flores, Riobamba, cosas así. Por el sector de San Juan era gente que venía más de Colta. Estaban más de Guamote en una zona de la parte del Panecillo. Estoy hablando de los [años] 1980 a 1990. [...] El mercado no era un espacio donde se compraba y se vendía, sino también se reproducía vida, donde se peleaba por no dejarnos morir digamos, porque yo creo que hace mucho rato hubiera desaparecido el Mercado San Roque como tal, con todos los hostigamientos que había, con todas las amenazas que había, además de la parte institucional desde el Municipio y con todos los aparatos que hay ya hubieran desaparecido. Yo digo hasta ahora subsiste ahí, porque el mercado además de ser un espacio así de comercialización, evidentemente, este tipo de mercado es donde se reproducen culturas. [...] Claro ahí se generan varias organizaciones [...] indígenas vinculadas a los temas del mercado y producto de este tipo de trabajo es lo que también se logra establecer contactos con otras organizaciones principalmente, aunque no muy fuerte, porque lo que estoy hablando ahorita son más de

Chimborazo [...]. O las que estaban también vinculados a temas de mercados, principalmente con el Mayorista. (José Atupaña 2018, entrevista personal)

Nuevamente, la dimensión espacial es fundamental para comprender las dinámicas sociales. En el caso de Quito, el punto de llegada principal fueron las calles y plazas del centro histórico y, una vez inaugurado en 1981, el Nuevo Mercado San Roque, así como el barrio circundante con el mismo nombre. La importancia de estos lugares como enlace espacial entre los territorios rurales y el espacio urbano se debía a su proximidad con las dos entradas principales que conectaron el centro histórico con la campiña y zona de producción agrícola al sur de la ciudad, a través de las cuales se movilizaba el comercio agroalimentario desde hace mucho tiempo (Kingman 2006). La conexión directa del centro histórico con el resto del país durante la segunda mitad del siglo XX fue reforzada por la terminal de buses interprovinciales “Cumandá”, la cual operaba a poca distancia de una de las entradas principales al centro histórico. Por tanto, a raíz de la migración rural emergió un eje económico-residencial en el centro de Quito que vinculaba de manera estrecha y fluida la distribución agroalimentario urbana con los territorios y sus poblaciones rurales (Azogue 2012; Espín 2012; Moscoso, Ortega, y Azucena 2015).

En suma, si bien los mercados urbanos no han sido ajenos a las estructuras sociales discriminatorias descritas anteriormente (véase la entrevista con Irma Gómez), al mismo tiempo han representado espacios económicos con mayores oportunidades económicas y de ascenso social, así como espacios de reproducción de la vida comunitaria indígena. La lucha agraria se reproduce y continúa en la ciudad.

3.5 La organización microeconómica de los comerciantes

Debido a la migración campo-ciudad de un número elevado de campesinos e indígenas, la continuidad entre los mercados rurales y los mercados urbanos se manifiesta en una particular organización de las unidades comerciales populares. Estas se basan en el trabajo familiar no remunerado. Tanto en el trabajo de las desgranadoras y de los cargadores informales en los mercados, pero también en el caso de las comerciantes con puestos fijos y las dueñas de tiendas especializadas en verduras y frutas, se manifiesta la organización “colectiva” del negocio. Si bien a menudo gestionados por una mujer (indígena), estas unidades comerciales populares logran competir y reproducirse en nuevas unidades familiares gracias a las redes de apoyo y de fuerza de trabajo familiar. En este

sentido, hay una continuidad de la lógica campesina del hogar que se autoabastece de alimentos y de fuentes de trabajo. A veces estos emprendimientos familiares logran liberarse del bloqueo étnico-comercial, especialmente en el caso de las tiendas y de las comerciantes con puestos fijos, aunque a veces quedan subordinados al bloqueo étnico-comercial como en el caso de las mujeres desgranadoras y hombres cargadores étnica indígenas.

En todo caso, su lógica de organización interna comparte ciertos rasgos con la economía de bazar descrita por Geertz (1963) y que constituye la base de las ciudades rurales descritas por Roberts (1978). Fundamentalmente, la racionalidad económica que caracteriza a una gran parte a los emprendimientos familiares que componen las redes comerciales populares –aunque claramente no todas– es que su estrategia de reproducción consiste en la multiplicación de los núcleos familiares en lugar de la concentración capitalista basada en la sustitución de la fuerza de trabajo familiar por el trabajo asalariado y la explotación de este último. Esta forma de reproducción se opone a la economía de la empresa (Geertz 1963) y la lógica capitalista de acumulación capitalista, aunque ambas racionalidades existen paralelamente en el mercado agroalimentario de Quito. Futuras investigaciones deberían abordar la lógica de organización interna y las racionalidades económicas correspondientes, las relaciones de género que establecen, así como las relaciones de explotación al interior de estos núcleos familiares de manera más precisa.

Aquí solo cabe reforzar la idea de que las redes comerciales populares se basan en un sinnúmero de emprendimientos de tamaño reducido (justamente porque no se basan en el trabajo asalariado formal), aunque sí logran establecer lazos fuertes entre sí y formas organizativas gremiales para contrarrestar la intensiva competencia y los múltiples riesgos de robo, pérdida, etc. que caracterizan la cotidianidad de los mercados agroalimentarios públicos. Dicho sea de paso, las cadenas de supermercados buscan evitar esta competencia intensiva del mercado público al establecer nichos espaciales y de oferta especializadas. Esta estrategia es otra de las diferencias entre una lógica “popular” y pública de organizar los mercados, y los “mercados privados” que busca establecer el sector capitalista (Slater y Tonkiss 2001).

El carácter altamente modular de las redes comerciales populares puede ser descrito con el concepto del policentrismo comercial. Este argumento se basa en una lectura alternativa de la organización de la cadena de intermediación que se opone a la lectura típica de la sociología rural que ve en estas cadenas el mecanismo concreto que adquiere el capital mercantil, pero también a la opinión pública y el discurso oficial que nace en la

década del ochenta. Para estar claro: lo que se debate aquí es el carácter “monopolista” de las redes comerciales populares. La interpretación de la operación de estas redes, a menudo en detrimento de los intereses de los productores, debe ser matizada, pero no cuestionada de manera fundamental.

Lo que sí se debate es que las consecuencias negativas para productores y consumidores urbanos se deben a una concentración excesiva del comercio en unas pocas manos, tal como se argumentó especialmente a partir de la década del setenta y el ochenta. Esto es un punto crucial que es indispensable de recalcar: la identificación y conceptualización de una estructura policéntrica en el intercambio de alimentos perecibles no desconoce los problemas macroeconómicos que afectaban especialmente al “abastecimiento popular”, por un lado, y las economías campesino-indígenas, por el otro. Tampoco desconoce que las relaciones comerciales a menudo eran relaciones de explotación de los grupos comerciales con menor poder de negociación. En efecto, el intercambio de alimentos perecibles en efecto estaba atravesado por relaciones de intercambio desigual entre una economía campesino-indígena precarizada y la economía industrial urbana en ciernes que extraía los excedentes que la primera producía. Sin embargo, insistir en la presencia del “capital comercial” rural, “monopolios” o “largas cadenas de intermediación” como explicación de las relaciones comerciales en el periodo analizado es un argumento circular que poco ayuda a entender su funcionamiento y mecanismos de organización.

La descripción de estas redes como monopolistas tal vez describa correctamente el efecto de su poder en el mercado, el cual siempre es un poder disputado tanto por productores como por consumidores, pero se equivoca en el mecanismo central de dicho poder: este no está constituido por estructuras monopolistas, sino por i) formas contractuales informales que a menudo atan a los productores a un comerciante individual, ii) el bloqueo étnico, es decir, la abierta discriminación étnica, sin la cual la historia agraria habría tomado posiblemente otro rumbo, iii) formas organizativas entre emprendimientos (familiares) individuales. Es sobre todo este último aspecto un mecanismo de doble filo. Por un lado, las asociaciones son indispensables para estabilizar el mercado agroalimentario como espacio altamente volátil, competitivo e incierto de intercambio. Sin el trabajo de regulación informal de estas asociaciones, los mercados públicos estarían expuestos a la competencia desastrosa que trae consigo el mercado capitalista “desregulado”, debido a que se basa en la competencia directa por precios. Por el otro lado, este “cierre social” (Weber) lleva a la exclusión de otros actores del mercado, que no forman parte del grupo.

En todo caso, en lugar de representar un simple monopolio económico, las redes comerciales se caracterizan por formas de organización y acción colectiva informales y características de la economía popular.

En términos concretos, el policentrismo implica, por un lado, que el capital comercial no adquiriría dimensiones oligopólicas por una serie de factores y mecanismos que tendían a refraccionar el comercio de alimentos perecibles en un número elevado de actores y espacios comerciales. En otras palabras, el capital comercial no tenía el carácter monolítico que se asumía prácticamente por defecto en la literatura y la política nacional. Por el otro lado, los grupos comerciales no funcionaban como “capital comercial” abstracto y desprendido de las relaciones sociales locales, sino como actores históricamente contruidos e incrustados en las relaciones sociales territoriales. De lo cual se deriva la posibilidad de una organización heterogénea del capital comercial en las diferentes regiones del país.

Un primer factor con tendencia a desconcentrar a la estructura de intermediación de alimentos perecibles es la ausencia de grandes capitales de origen terrateniente en el comercio de alimentos perecibles –tanto en forma de participación directa, como de control indirecto– que lograsen establecer conexiones exclusivas entre producción y consumo de alimentos perecibles. Asimismo, el capital agroindustrial tampoco

[...] se desdobra[ba] en capital comercial, o sea, que el nexo entre este y los productores se realiza[ba] a través de agentes concretos y especializados en un sistema jerárquico y articulado de ferias y mercados. (Archetti y Stolen 1980, 71)

La baja integración entre los productores agrícolas –de diferente tamaño e índole– y el capital agroindustrial es una de las razones por las que, en Ecuador, existía lo que Archetti y Stolen (1980) llamaban “un sistema jerárquico y articulado de ferias y mercados” basadas en un sinnúmero de unidades comerciales familiares de pequeña y mediana escala y organizadas en torno a la mano de obra familiar, a menudo femenina y no remunerada. Esta característica se mantiene hasta la actualidad.

Un segundo factor que dificulta la concentración comercial es el alto grado de especialización comercial en cuanto a que las comerciantes compran y venden solo un alimento o un número reducido de alimentos. Entre muchos otros, algunos de los ejemplos más notables son las comerciantes especializadas en la papa, la cebolla y el ajo. No existen, por tanto, comerciantes que compran y venden la gama entera de productos disponibles localmente y que, por ejemplo, establezcan sistemas de abastecimiento basados

en la producción costeña y la serrana. Esta mezcla de productos y la ampliación de la oferta recién se establece a nivel de los puestos fijos en los mercados barriales minoristas y en las tiendas barriales especializadas en alimentos frescos.

Un tercer factor depende de la interacción entre la distribución atomística de la producción, la cooperación de los productores en materia de comercialización y las tecnologías de transporte disponibles en el periodo analizado. Debido a una dispersión de la producción de alimentos perecibles en términos productivos (parcelas pequeñas), espaciales (distancias elevadas hasta las arterias de comunicación principales y secundarias del país) y sociales (ausencia de asociaciones u organizaciones de cooperación en términos de comercialización), la recolección y concentración de los alimentos perecibles en el primer eslabón comercial (los mercados rurales analizados anteriormente) es un trabajo “capilar”, a menudo realizado por acopiadores rurales con o sin medios de transporte, pero, en todo caso, de pequeña a mediana escala.

En resumen, la presencia de capitales comerciales de pequeña y mediana escala se debe a múltiples factores: la especialización comercial, la falta de medios de transporte y de almacenamiento de grandes volúmenes de alimentos frescos, la capacidad limitada de contratar a trabajadores, la capacidad de acopio y de distribución limitada de alimentos frescos, etc.; todos estos factores representan fuerzas socioeconómicas que tienden a fijar un techo operativo y logístico relativamente bajo para la organización interna de los emprendimientos de las redes comerciales populares. Esto también significaba que las unidades comerciales tenían dificultades en controlar, y menos aún, de incorporar en empresas operativas y contablemente unificadas, varias funciones comerciales para abarcar, así, más de una localidad operativa. Sin embargo, sí lograban superar estas distancias a través de los lazos fuertes entre emprendimientos familiares individuales.

El policentrismo se caracteriza por una refracción social, económica y espacial del intercambio de alimentos perecibles. Las relaciones comerciales que estas unidades comerciales establecen son, por tanto, limitadas en cuanto al grado de integración vertical (funciones comerciales como acopio y distribución, transporte, semi-procesamiento), espacial (cantidad de lugares comerciales que logran incorporar), social (mano de obra familiar) y, por tanto, económica (concentración y centralización del capital). Algunas estadísticas del Censo de Población y Vivienda (CPV) del año 2010 y el CENEC del año 2010 corroboran la tesis del policentrismo en las redes comerciales populares. La tabla 18 muestra la distribución de los emprendimientos comerciales de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de cuatro dígitos, el nivel más

detallado disponible en las bases de datos de acceso público. La distribución es importante, porque da cuenta del peso menor de los mayoristas en el total de establecimientos del sector alimentario, una gran parte de los cuales son informales, o sea, no disponen de un Registro Único de Contribuyente (RUC) y, por tanto, no están registrados en el SRI (tabla 19). Esta distribución también es importante porque da cuenta de que las empresas que sí se basan en el trabajo asalariado y que, por tanto, pueden llegar a niveles de giro de negocios mayores, no representan más del 6% (tabla 18).

Tabla 18.
Distribución de emprendimientos comerciales según tipo de actividad

Tipo de actividad	Frecuencia (%)
Mayorista	6
Verdulerías/fruterías	45
Mercado	48
Total	100

Fuente: INEC (2010b).

Elaboración: propia.

Nota: las actividades corresponden a los siguientes códigos de la CIIU, versión 4: mayoristas = G4630 (venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco); verdulerías/fruterías = G4721 (venta al por menor de alimentos en comercios especializados); Mercados = G4781 (venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta en mercados; Producción agroalimentaria = A011 (plantas no perennes).

Tabla 19.
RUC por estrato de personal ocupado, sector comercial agroalimentario

Estrato de personal ocupado	No dispone de RUC
Unipersonal	54%
Bipersonal	47%
3 a 5 ocupados	33%
6 a 9 ocupados	12%
10 a 49 ocupados	3%
Total	50%

Fuente: INEC (2010b).

Elaboración: propia.

Las tablas 20-22 muestran que, en términos de estratos de personal ocupado y personal remunerado, una gran parte de los emprendimientos comerciales son de muy pequeña escala.

Tabla 20.
Estrato personal ocupado por tipo de comercio

Estrato de personal ocupado	Mayorista (%)	Verdulerías/fruterías (%)	Mercado (%)	Total (%)
Unipersonal	23	61	76	66
Bipersonal	24	29	21	25
3 a 5 ocupados	26	8	3	7
6 a 9 ocupados	8	1	0	1
10 a 49 ocupados	15	1	0	1
50 a 99 ocupados	2	0	0	0
100 a 199 ocupados	1	0	0	0
200 a 499 ocupados	1	0	0	0
500 a 999 ocupados	0	0	0	0
1000 a 1999 ocupados	0	0	0	0
2000 y más ocupados	0	0	0	0
Total	100	100	100	100

Fuente: INEC (2010b).

Elaboración: propia.

Nota: las actividades corresponden a los siguientes códigos de la CIIU, versión 4: mayoristas = G4630 (venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco); verdulerías/fruterías = G4721 (venta al por menor de alimentos en comercios especializados); Mercados = G4781 (venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta en mercados; Producción agroalimentaria = A011 (plantas no perennes).

Tabla 21.
Estrato personal no remunerado por tipo de comercio

Estrato personal no remunerado	Mayorista (%)	Verdulerías/fruterías (%)	Mercado (%)	Total (%)
Unipersonal	39	64	78	69
Bipersonal	19	25	20	22
3 a 5 ocupados	5	4	2	3
6 a 9 ocupados	1	0	0	0
10 y más ocupados	0	0	0	0
Total	100	100	100	100

Fuente: INEC (2010b).

Elaboración: propia.

Nota: las actividades corresponden a los siguientes códigos de la CIIU, versión 4: mayoristas = G4630 (venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco); verdulerías/fruterías = G4721 (venta al por menor de alimentos en comercios especializados); Mercados = G4781 (venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta en mercados; Producción agroalimentaria = A011 (plantas no perennes).

Tabla 22.
Promedio de personal remunerado y ocupado

Actividad a cuatro dígitos de CIU	Personal remunerado	Personal ocupado
Mayorista	23	15
Verdulería/frutería	3	2
Puestos de mercado	2	1
Total	7	2

Fuente: INEC (2010b).

Elaboración: propia.

Nota: las actividades corresponden a los siguientes códigos de la CIU, versión 4: mayoristas = G4630 (venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco); verdulerías/fruterías = G4721 (venta al por menor de alimentos en comercios especializados); Mercados = G4781 (venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta en mercados; Producción agroalimentaria = A011 (plantas no perennes).

4. Conclusiones

Este capítulo estableció varias continuidades entre la organización social de los mercados rurales y los mercados urbanos, así como las características de los respectivos campos de disputa. En este sentido, la disputa comercial en los territorios rurales encuentra a partir de la década del setenta una contraparte homóloga en el territorio urbano. En ambos casos, la disputa tiene una dimensión espacial: mientras que las economías campesino-indígenas fueron desplazadas de sus territorios, las economías comerciales populares fueron presionadas para abandonar los lugares centrales que habían ocupado y construido a lo largo de varias décadas. Los siguientes capítulos analizarán más detenidamente la posición y los grupos de actores que intervienen en este “segundo” campo de disputa analizado en esta tesis: el sistema de mercados públicos de Quito.

Solo cabe señalar que esta organización campesino-popular, a menudo altamente conflictiva y marcada por la ausencia de políticas nacionales, contrasta fuertemente con la organización de los mercados agroalimentarios de algunos países del este de Asia, los cuales, gracias a una reorganización no solamente de la esfera de producción mediante reformas agrarias drásticas, sino también por la reorganización de la esfera de intercambio, han logrado embarcarse en sendas de desarrollo radicalmente diferentes a las de los países de la región latinoamericana. En Taiwán, por ejemplo, el Estado otorgó a las organizaciones rurales un monopolio sobre la comercialización de algunos alimentos, mientras que regulaba la venta de productos estratégicos como el arroz (Cameron y North 1997; L. North 2001).

Capítulo séptimo

Mercados urbanos y modernización estatal

Los capítulos anteriores analizaron la organización de los mercados rurales, las relaciones territoriales que estos establecen y el nexo entre la problemática de los mercados rurales y los mercados urbanos estrechamente relacionados por la historia agraria del país. En este capítulo, la mirada se centra sobre la ciudad como territorio en el que se disputa la organización y el uso del suelo urbano, la presencia o exclusión de diferentes grupos sociales, así como sus condiciones económicas de participación en el abastecimiento de la población urbana. En este sentido, la distribución o el sistema alimentario urbano no es nada diferente de la organización conflictiva de los mercados rurales. De hecho, los dos campos de disputa económica son altamente interdependientes en cuanto a su desarrollo y organización interna.

El capítulo está organizado de la siguiente manera. La primera sección presenta un resumen de las políticas estatales en torno al mercado agroalimentario desde 1980 en adelante. Más que una revisión exhaustiva, se sostiene el argumento de que dicho periodo abarcó las únicas políticas estatales nacionales que han convertido al mercado agroalimentario de alimentos de consumo directo en un objeto político-técnico. Antes y después, dicho mercado fue ignorado o tratado de manera marginal. La segunda sección describe las políticas de racionalización y modernización impulsadas por los gobiernos militares, pero continuadas grosso modo por los gobiernos democráticos. La tercera sección explora el desarrollo de un discurso oficial y público en contra de las redes comerciales populares. Luego se presenta las políticas de las ferias libres que durante la década del ochenta completaban y hasta cierto remplazaban las intervenciones estatales directas mediante las empresas estatales. La quinta sección analiza y critica estos aspectos. La última sección resume el análisis de este capítulo.

1. Políticas nacionales y mercado agroalimentario

Las políticas nacionales y su ausencia en torno al Mercado agroalimentario doméstico pueden organizarse en cuatro periodos. El primero comprende el periodo hasta la década del setenta. Hasta esta fecha, y más allá de las políticas agrarias que sostuvieron

al régimen de hacienda hasta 1964, las únicas políticas estatales que influyeron en la comercialización interna lo hicieron de manera indirecta, al mejorar la infraestructura vial necesaria para impulsar la circulación de la producción agroalimentaria (Colyer 1990, 361), especialmente aquellas destinadas a la exportación (Raymond Bromley 1977). En otras palabras, la problemática de la distribución agroalimentaria fue ampliamente ignorada (MAG-FAO 1980, 12; M. Chiriboga 1984; Miño 1986).

Esta situación cambió radicalmente en un segundo periodo comprendido entre la década del setenta y la primera parte de la del ochenta. En este lapso, el Estado ecuatoriano buscó profundizar el modelo de desarrollo endógeno inspirado en la ISI, lo cual trajo consigo una participación estatal amplia en la planificación económica y la intervención directa en el mercado agroalimentario a través de empresas públicas o de propiedad mixta. El objetivo inmediato consistía en la “modernización” y “racionalización” de la cadena alimentaria para lograr los objetivos más generales de la industrialización de la economía urbana. Los programas respectivos fueron elaborados a menudo en estrecha relación con y asistencia técnica de organismos internacionales como la FAO y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Dado que las políticas de fomento agropecuario no surtían el efecto deseado en los niveles de crecimiento del sector agrícola, la atención tecnocrática se dirigió hacia otro problema: el comercio agroalimentario tal como había funcionado hasta aquel periodo, esto es, mediante redes comerciales populares. La “racionalización” implicaba, entre otras cosas, que el Estado buscaba eliminar las “largas cadenas de intermediarios” y sus prácticas monopolistas y especulativas que perjudicaban a los productores con precios muy bajos y a los consumidores urbanos con lo contrario.

La larga tercera fase –que duró desde mediados de la década del ochenta hasta 2007– inició con una “coyuntura crítica” (Pierson 2011, cap. 2) en el sentido de que varios factores críticos coincidieron temporalmente para desestabilizar la oferta y la demanda del mercado agroalimentario. A eventos naturales como El Niño, en 1983, se sumaron el desplome del precio del petróleo entre 1980 y 1986, así como la reversión de los préstamos internacionales (Acosta 2001, 161; Ayala 2008, 116–22). La depreciación del precio de petróleo hasta finales del siglo XX,¹¹⁸ el endeudamiento externo del país y varios

¹¹⁸ El precio del petróleo pasó de 6,8 dólares americanos (USD) por barril en 1972 a 56,5 USD en 1980, a 18,37 en 1988. Hasta el año 2000, el precio promedio era de 22,3 USD (Chiasson-LeBel 2016, 391).

periodos de inflación e hiperinflación representaron el inicio de un estancamiento económico prolongado.¹¹⁹

Como consecuencia del Programa de Ajuste Sectorial Agropecuario (PASA) iniciado en 1985,¹²⁰ el BM condicionó la ayuda externa a la reducción del rol del Estado en la economía, lo cual se tradujo a una serie de modificaciones en las políticas de mercadeo agroalimentario (IICA 1987, 38–40). Como en otros países de la región, se consideró eliminar las empresas de comercialización públicas. Según la argumentación del BM, los efectos de estas empresas públicas perjudicaban más a productores y consumidores que a los “monopolios comerciales privados” y a la “ineficiencia” del sector comercial agroalimentario, cuya eliminación era uno de los objetivos de las intervenciones estatales. Según estas premisas neoliberales, la participación estatal directa fue primero reformada (mediados de la década del ochenta) y luego revertida (década del noventa).¹²¹ La ola de privatizaciones a la vuelta del siglo XXI se dio “exclusivamente en el sector agrícola y en la órbita de la comercialización interna de los productos” (De Janvry y Glikman 1991, 38). Desde la década del noventa y el inicio del gobierno de Correa, la organización del mercado agroalimentario interno fue relegado (nuevamente) al olvido.

Durante la cuarta fase, las políticas “progresistas” y “posneoliberales” (y Chiasson-LeBel 2016; véase Ruiz 2017) del gobierno de Rafael Correa pueden dividirse en dos ejes. El primero consistió en superar el enfoque de la seguridad alimentaria y fomentar en su lugar la soberanía alimentaria, el apoyo a las economías campesinas, los sistemas de producción agroecológicos y la distribución alternativa (Hidalgo, Lacroix, y Román 2013; P. Clark 2016; T. P. Henderson 2018). A pesar de que este segundo eje abarcaba

¹¹⁹ Los periodos de inflación marcada ocurrieron en 1983, entre 1988 y 1992 y luego de manera progresiva hacia finales del siglo XX (Acosta 2001, 366). Solo a partir de 2003, tres años después de la dolarización del país, la inflación se redujo a una tasa de un solo dígito.

¹²⁰ La situación del país fue analizada en varias ocasiones por organismos internacionales: en 1983 por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, así como por la Comisión Wheeler en enero de 1985 y el Banco Mundial entre mayo y diciembre de 1985 (De Janvry y Glikman 1991, 36; IICA 1987, 38–40).

¹²¹ Las medidas concretas del PASA abarcaban la delimitación de las intervenciones de la ENAC a dos alimentos —maíz duro y arroz— y posteriormente, como condición del segundo tramo del crédito, la privatización de todas sus instalaciones y actividades comerciales. Al mismo tiempo se preveía que la ENPROVIT continuara con sus programas, aunque de manera focalizada, esto en dos sentidos. Por un lado, la ENPROVIT tenía que delimitarse a la comercialización de tres productos (trigo, leche y azúcar) y reducir su alcance geográfico a las áreas de la población pobre (IICA 1987, 38–40). La eliminación de otras medidas estatales como la política de precios y la tasa de cambio sobrevaluada buscaban incentivar al sector productivo, mientras que el financiamiento de inversiones de mediano y largo plazo para el acopio, la elaboración y la distribución agroalimentaria buscaban fortalecer las iniciativas del sector comercial (De Janvry y Glikman 1991, 37–38).

un conjunto abundante de leyes, entidades estatales y programas.¹²² Aquí hay que señalar sobre todo el proyecto de Circuitos Alternativos de Comercialización y la posterior Coordinación General de Redes Comerciales. Estas políticas fueron creadas con el fin de mejorar las condiciones en las que la agricultura familiar y campesina accedía al Mercado agroalimentario y al mismo tiempo promover el consumo directo, responsable y sostenible de alimentos (MAG 2016, 199, 2015).

El segundo eje se basaba en una tibia *reprise* del intervencionismo estatal de los setenta que preveía un papel renovado del Estado en la organización del mercado agroalimentario. Sin embargo, en lugar de que los programas sustituyeran al sector privado capitalista, como se hizo en el último cuarto del siglo XX, el Estado ecuatoriano, fortalecido por los ingresos provenientes del *boom* de mercancías primarias, intentó más bien regular su comportamiento al orientar las empresas capitalistas hacia el cambio de la matriz productiva (Senplades 2013, 2009), con el cual se esperaba superar la dependencia de la economía primaria mientras ejecutaba el *Sumak Kawsay*, un modelo de desarrollo con rostro humano y ambiental (véase Bretón, Cortez, y García 2014). En este eje, el Estado resucitó la ENAC mediante la creación de la empresa pública Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA) en 2007, el PRONERI en 2010 y la SCPM, el cual a partir de 2012 estableció reglas de abastecimiento para el sector comercial, especialmente las cadenas de supermercados.

En suma, la falta de atención a los mercados agroalimentarios de parte de los gobiernos de turno ha sido una constante desde que el Estado central formuló por primera vez una política con relación al intercambio agroalimentario a inicios de la década del setenta. Esta situación no cambió con el Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral (1980-1984) y sus componentes de comercialización (Jorge Rovayo 2018, entrevista personal), ya que solo fue priorizado por el gobierno de Jaime Roldós y Osvaldo Hurtado (1979-1984). Por consiguiente, en retrospectiva estos programas no tuvieron ningún

¹²² La promulgación de la Ley Orgánica del Régimen de Soberanía Alimentaria (2010), la subsiguiente creación de la Conferencia Plurinacional e Intercultural de Soberanía Alimentaria, el programa de compras públicas para la alimentación escolar (a partir de 2008), el proyecto estancado para la Ley Orgánica de comercialización y abastecimiento alimentario (2012), el proyecto Circuitos Alternativos de Comercialización y la posterior Coordinación General de Redes Comerciales. Según el gobierno de Correa, otras leyes como la Ley Orgánica De Tierras Rurales Y Territorios Ancestrales (2016) y la Ley de Recursos Hídricos Usos y Aprovechamiento del Agua (2014) también estaban pensadas para apoyar el sector campesino, aunque las dos leyes fueron muy criticadas de parte de las organizaciones sociales y activistas.

efecto estructural o de largo plazo identificable o tuvieron una orientación esencialmente asistencialista (M. Chiriboga 1984; Valencia 1996).¹²³

Finalmente, algo similar se puede decir sobre las políticas del gobierno de Correa. En el caso del primer eje de sus políticas, se planteó la subordinación y la integración de la agricultura a pequeña escala o bien a las cadenas agroindustriales (PRONERI) o bien la integración en los circuitos de las cadenas de supermercados mediante el Manual de Buenas Prácticas comerciales implementado por la SCPM. Respecto al segundo eje, el número de iniciativas y programas contrasta fuertemente con el impacto reducido que ha tenido en el desarrollo de las economías campesinas, el fortalecimiento de sistemas de producción y comercialización alternativos.

En lo sucesivo se describen y se analizan las políticas estatales en cuanto a la organización comercial del mercado agroalimentario interno. En lugar de una revisión exhaustiva y cronológica, se priorizan aquellos aspectos que fueron fundamentales para la senda de desarrollo de la distribución urbana de alimentos de consumo directo. Estos son, primero, las intervenciones estatales directas con carácter sistémico hasta mediados de la década del ochenta. Debido a su sesgo hacia la agroindustria, estas políticas comerciales excluían tanto a los territorios, como a la producción y la comercialización de alimentos de consumo directo, mayormente producidos por la economía campesino-indígena (Acosta 2001, 124; M. Chiriboga 1985, 68).

El segundo aspecto consiste en el discurso tecnocrático de funcionarios estatales y de organismos internacionales en contra del comercio popular, estrechamente relacionado con la agricultura campesina, aunque de manera conflictiva, como se mostró en los capítulos anteriores. Este discurso convirtió a las redes comerciales en chivo expiatorio del fracaso de las políticas agrarias de las décadas anteriores, en un contexto de crisis agraria permanente. Finalmente, se presenta el programa de las ferias libres organizadas inicialmente por el MAG hacia finales de la década del ochenta para controlar la inflación de los precios de la canasta básica y la crisis del “abastecimiento popular”.¹²⁴

¹²³ La Secretaría de Desarrollo Rural Integral (SEDRI) estaba adscrita al Ministerio de Bienestar (Colyer 1990, 335)

¹²⁴ Un término frecuentemente usado en aquella época para describir lo que aquí se llama distribución urbana (G. Chiriboga y Feicht 1980; Rojas González 1992).

2. Racionalización y modernización estatista

A inicios de la década del setenta la comercialización de los productos agroalimentarios para el consumo interno se convirtió en una prioridad de las políticas económicas domésticas (Miño 1986, 8). Desde la década del cincuenta, la CEPAL impulsó la adopción de un modelo de desarrollo industrial que preveía una dinamización del sector agrario al encadenarlo al desarrollo del sector industrial (Vos 1985): aun si el sector agrario no era el principal beneficiario de aquellas políticas de desarrollo, dado su sesgo pro-urbano y pro-industrial,¹²⁵ este iba a poder aprovechar su encadenamiento a la acumulación capitalista centrada en los polos urbanos e industriales. Para ello era necesario que el sector agrícola transfiriera excedentes al sector industrial en forma de mano de obra subutilizada en el sector agroalimentario, alimentos baratos y materia prima suficiente para el sector industrial-urbano y ahorros para estimular la incipiente industria nacional. Al mismo tiempo que se esperaba que el sector agrícola consumiera los bienes de capital producidos por la industria doméstica (IICA 1987, 38–40; M. Chiriboga 1984; Moncayo 2017; Vos 1985).

No obstante, pese a las políticas estatales centradas en la infraestructura vial, la transferencia de tecnología, líneas de crédito para unidades con capacidad de modernización, la redistribución de tierra en varios momentos (1959, 1964, 1973),¹²⁶ el abandono de relaciones de producción precapitalistas, la agricultura ecuatoriana no lograba dinamizarse de acuerdo con las expectativas. La fase de estancamiento se prolongó hasta la década del setenta, cuando surgió una coyuntura macroeconómicamente favorable gracias al inicio de la explotación petrolera.¹²⁷

Para evitar que el sector agrícola limitara los esfuerzos por industrializar la economía del país, en 1972, el gobierno militar de Guillermo Rodríguez Lara, alentado por los recursos financieros provenientes de la extracción petrolera, inició un programa de

¹²⁵ Por ejemplo, las tasas de cambio sobrevaluadas facilitaron la importación de bienes industriales intermedios, pero afectaron al sector agrícola al dificultar las exportaciones agrícola y facilitar la importación de alimentos (Vos 1985).

¹²⁶ Ya en 1959, el gobierno conservador de Camilo Ponce dividió algunas haciendas estatales y estableció planes de colonización en zonas subtropicales “no explotadas” (Waters 2011, 120–22).

¹²⁷ Lo cual se expresó con el tiempo en una reducción sensible de 4% en 1965 a 2,2% en 1981 de la participación del sector agropecuario en el producto interno bruto. Aunque la producción de la mayoría de alimentos, a menudo de origen campesino, se encontraba estancada o en declive, no toda la gama de productos agroalimentarios padecía de la misma tendencia de estancamiento. Por ejemplo, una excepción fueron los productos ligados a la silvicultura y la caza, la agroindustria y los productos de consumo de los grupos de ingresos altos. Chiriboga (1985) analiza de manera más detallada la evolución del sector agrario para la segunda mitad del siglo XX.

fuerte intervención estatal en la comercialización agroalimentaria: en lugar de concentrar las políticas públicas en la esfera de producción mediante la modernización de las relaciones sociales de producción y el fomento de las unidades productivas medianas y grandes, el Estado se volcó hacia la gestión activa de las relaciones de intercambio de productos agroalimentarios.

El “Plan Integral de Transformación y Desarrollo (1973-1977)” precisaba la necesidad de eliminar los problemas en la producción agrícola mediante la reorganización de las relaciones sociales de intercambio (véase Moncayo 2017) y contenía los programas específicos para lograr dicho objetivo (Mannarelli 1977). Este esfuerzo estatal estuvo acompañado desde el inicio por los técnicos de organizaciones internacionales como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y especialmente de la FAO, los cuales colaboraban con el MAG y la Junta de Planificación desde 1972 en el programa “Planificación y mercadeo agropecuario” (Mannarelli 1977). En términos generales, lo que se buscaba era la “racionalización en el mercadeo de alimentos” (Mannarelli 1977, 29) con el fin de “eliminar los serios cuellos de botella existentes en el sector comercial y evitar el acaparamiento y especulaciones que han sido prácticas tradicionales en ciertos grupos intermediarios” (Mannarelli 1977, 1). De hecho, en varios otros países de la región se establecieron empresas de comercialización públicas para aliviar el subdesarrollo e ineficiencia del sector comercial agroalimentario y debilitar las prácticas monopolistas de los intermediarios privados (IICA 1987, 38–40). Otras acciones del Estado buscaron crear un espacio de intercambio mercantil homogéneo e integrado. Un aspecto importante en este sentido fue la imposición de medidas y pesas estandarizadas que debían sustituir las unidades tradicionales y altamente variables entre las regiones e incluso entre diferentes mercados (Ecuador 1974).

Durante la década del 1970, las políticas estatales enfocadas en la comercialización agroalimentaria se basaron en dos pilares. El primero consistió en una política de fijación de precios, cuyo objetivo era garantizar precios mínimos para productores, por un lado, así como precios máximos para los consumidores urbanos, por el otro. El segundo consistió en la intervención estatal directa en el mercado agroalimentario a través de empresas estatales para viabilizar la política de fijación de precios. Así, la ENAC, creada en 1974, operaba una red de silos y bodegas, especialmente en la Costa, tanto para regular los precios de compra a los productores, como para equilibrar las fluctuaciones en la oferta y demanda en el mercado agroalimentario.

En cambio, la ENPROVIT –establecida en 1971–¹²⁸ distribuía productos de primera necesidad a través de una red de almacenes y tiendas estatales para asegurar el abastecimiento de la población urbana a precios reducidos (Román 2013, 140–41). Para 1975, ENPROVIT administraba 200 almacenes y 20 supermercados de autoservicio. Para 1991, el número de almacenes creció a 263 y el de supermercados a 33. El 36% del total de locales se encontraba en las ciudades principales del país,¹²⁹ especialmente en las áreas de residencia de la población de bajos ingresos (Tully et al. 1987, 70–71). Si bien la ENPROVIT contaba con una red de distribución amplia, la empresa estatal no coordinaba su sistema de abastecimiento con otras entidades del aparato comercial estatal como la ENAC (Jorge Rovayo 2015 y 2018; entrevista personal). Además, la oferta de la ENPROVIT no se enfocaba en los productos de consumo directo, sino en alimentos secos o conservados, por lo cual dependía fuertemente de la industria agroalimentaria en lugar de integrar a la economía campesina (Tully et al. 1987, 92).

En el 1977, la FAO realizó una serie de recomendaciones para el desarrollo futuro del sistema de mercado agropecuario. Además de fortalecer las operaciones de la ENAC a través de una expansión de sus capacidades de almacenamiento en la Costa,¹³⁰ se propusieron otros componentes para la modernización comercial. La construcción de mercados mayoristas en Quito, Guayaquil y Cuenca podría dotar al sistema nacional de comercialización con la infraestructura necesaria. La Red Nacional de Frío se planificó con la idea de crear una cadena de cuartos fríos para el acopio, selección y empaque de la producción hortofrutícola. Por la importancia que tenía la papa en la dieta ecuatoriana, se buscaba, además, crear un sistema de almacenaje propio.¹³¹ Por otra parte, las políticas enfocadas en el trigo tenían el objetivo de reducir la dependencia del país de importaciones del grano y posibilitar la producción de “tipos populares de pan con ingredientes nacionales” (Mannarelli 1977, 11). Finalmente, el Código de Mercadeo Agropecuario del Ecuador, elaborado con el apoyo técnico de la FAO, debía llenar el vacío legal que existía en cuanto al papel del Estado en promover, intervenir y regular el desarrollo del mercado agroalimentario (Mannarelli 1977). Sin embargo, el Código nunca fue promulgado,

¹²⁸ La ENPROVIT tuvo una vida previa en forma de la Dirección de subsistencias, Ministerio de Bienestar social (Jorge Rovayo 2015, entrevista personal).

¹²⁹ Quito, Guayaquil, Cuenca, Riobamba y Loja.

¹³⁰ Los sitios previstos eran Daule, Quevedo, Tosagua y Portoviejo (Mannarelli 1977, 23) en diferentes zonas de producción de arroz o maíz duro.

¹³¹ Los diferentes programas fueron gestionados por entidades estatales nuevas, tales como la Dirección General de Comercialización y Empresas, la Superintendencia de Precios, la Comisión de Trigo, etc. (Mannarelli 1977).

posiblemente porque la comercialización no fue un problema para las élites agrarias de aquel tiempo. En cambio, frenar los apetitos por retomar la política redistributiva de la tierra sí lo era. Es por ello que se decretó, en 1979, la Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario, la cual que estableció garantías para las grandes y medianas propiedades “eficientemente producida[s]” (Zapatta 2007, 62).

Luego del retorno a la democracia, los gobiernos de Jaime Roldós y Osvaldo Hurtado (1979-1984) continuaron con la orientación general de la intervención en el mercado interno. Así, el “Programa Nacional de racionalización y modernización del mercadeo agropecuario 1980-1984” (MAG-FAO 1980) sostenía que, de manera similar al Plan Integral de 1973, los problemas en el sistema de comercialización consistían en “la especulación, el acaparamiento y demás anomalías [del mercado] que actualmente afectan a la población del país (MAG-FAO 1980, 25–26). Sin embargo, además de diagnosticar como se hizo 1973, la “estrechez crónica de los canales de comercialización”, el documento de 1980 identificó otro problema principal: las cadenas comerciales largas entre productores y consumidores. Así, se criticaba la presencia de “un alto número de intermediarios” debido a los “sistemas en gran parte ineficientes [...] que se traducen en altos márgenes de comercialización, en beneficio primordialmente de los intermediarios y en desmedro de los productores” (MAG-FAO 1980, 4–7). Factores que influían en la proliferación de intermediarios eran “las “grandes distancias entre las áreas de producción agrícola y los principales mercados, al igual que la gran dispersión de la producción en volúmenes relativamente pequeños” operados sobre todo por la economía campesino-indígena.

En cuanto a lo segundo, el catálogo de medidas propuesto en 1972 y 1978 no se modificó de manera sustancial. Se seguía fortaleciendo las empresas comerciales estatales ENAC y ENPROVIT a través de una expansión de sus instalaciones en el territorio nacional: silos y bodegas para la primera, almacenes fijos, tiendas rodantes y bodegas para la segunda. El objetivo era poder acopiar una proporción más alta de la producción nacional en el caso de la ENAC, así como mejorar el abastecimiento alimentario de la población urbana de bajos ingresos en el caso de la ENPROVIT. Dado que la construcción de la red de mercados mayoristas registró atrasos importantes, se replanteó la necesidad de estos centros comerciales modernos para elevar “la eficiencia de las transacciones mercantiles [mediante] métodos modernos de manipuleo y movilización de la producción, especialización por productos y sistemas ágiles y oportunos de información de precios y mercados” (MAG-FAO 1980, 34).

Las políticas nacionales de este periodo buscaban reorganizar la distribución urbana según las necesidades del modelo de desarrollo endógeno basado en la ISI. Pese al fracaso de modernización estatal, este tuvo efectos de larga duración: por un lado, se debilitó el sistema de mercados y ferias ancladas en el principio de servicio público que fomentó el gobierno municipal hasta mediados de la década del ochenta y, por el otro lado, como efecto colateral, fue preparado el camino para la rápida expansión de las cadenas de supermercados a partir de la última década del siglo XX. En otras palabras, el fracaso de la modernización estatal dio paso a la modernización capitalista, ambas opuestas a la economía campesina y popular arraigada en los mercados y ferias del país.

3. La dimensión discursiva de la intervención estatal

El elemento que englobaba los programas estatales consistía en el discurso oficial que denunciaba una serie de imperfecciones del mercado agroalimentario y que, por consiguiente, justificaba la intervención estatal. La visión tecnocrática del mercado agroalimentario veía en las redes comerciales populares un cuello de botella doble. En un sentido estructural, las redes representaban una limitación central que no permitía que se dinamizara la producción agropecuaria y que, por consiguiente, esta cumpla con la función que le fue asignada en el modelo de desarrollo hacia adentro. En un sentido transaccional, se censuraba la existencia de monopolios comerciales y prácticas de especulación y acaparamiento ampliamente difundidas.

Según esta perspectiva oficial, multiplicada y simplificada por la prensa nacional, la responsabilidad por impedir la “modernización” y causar las diferentes formas de distorsión del mercado agroalimentario eran los “intermediarios”. Esto no es nada nuevo. Como señalan Slater y Tonkiss (2001), los “intermediarios fueron vistos tradicionalmente como chupasangres y corsarios, que subían los precios al crear escasez artificial” (16). Para entender por qué este discurso caló tan hondo en la opinión pública del país se podría argumentar que la inestabilidad de los precios durante toda la década del ochenta, que afectaba espasmódicamente a la población urbana, sobre todo la más pobre, equivalía a una violación de la “economía moral” (tal como lo hacía la subida de los precios del pan en la Inglaterra del siglo XVIII (Thompson 1971)). El efecto duradero del discurso estatal fue que logró dirigir la indignación de manera exitosa hacia un grupo social particular que, además, operaban en la recóndita esfera del intercambio.

En los documentos oficiales, la prensa nacional y los grupos representantes de la agroindustria,¹³² esta figura discursiva no era definida ni identificada claramente con un grupo de actores económicos en particular. A veces fue tratada como sinónimo de “comerciante” o “mayorista”, a veces se diferenciaba entre estos mismos y los intermediarios abusivos. Las medidas que se desarrollaron durante la década del ochenta, como las ferias libres (véase más adelante), tampoco fueron consistentes: a veces se incluía a los comerciantes minoristas de los barrios, a veces se los excluía para colaborar con los acopiadores mayoristas, los sujetos clásicos del intermediario rural (El Comercio 1989e, A2).

Para entender el estilo denunciativo de los informes y la opinión pública (véase también Hanssen-Bauer 1982), es necesario recordar que la década del ochenta culminó en una “coyuntura crítica” que emergió por la coincidencia y solapamiento de varios vectores: las múltiples ocurrencias de tasas de inflación extremas, la crisis de la deuda externa a inicios de la década del ochenta, la pérdida de superficie y productividad en los cultivos de la dieta básica ecuatoriana como papa, cebada y fréjol durante la década del setenta (Lawson 1988, 438), el fenómeno El Niño (1982-83) que destruyó gran parte de la producción agrícola. Todo ello llevó a que los productos que abastecían a los “pobres de la ciudad” y que eran producidos por los “pobres del campo” (M. Chiriboga 1985, 68) se encarecieran, lo cual provocó en un conjunto una situación no poco dramática en cuanto al “abastecimiento popular” (G. Chiriboga y Feicht 1980).

Una explicación técnica y al mismo tiempo una justificación política se encontró en los “anacrónicos sistemas de comercialización vigentes de productos agrícolas”, tal como lo formulaba el experto en comercialización agrícola de la FAO. En el Programa Nacional de Racionalización del gobierno de Jaime Roldós Aguilera (1979-1981) se hace referencia a las “acciones especulativas del sector intermediario” para luego presentar las estrategias para la modernización del comercio agropecuario. En otros documentos, se hablaba de prácticas de comercialización “completamente primitivos”, especialmente en productos campesinos de la Sierra. Jorge Villamizar, primer gerente del Mercado Mayorista de Quito¹³³ y luego gerente de una empresa perteneciente a La Favorita, la cadena de supermercados más grande del país expresó la misma idea de la siguiente manera.

¹³² Cada uno de los sectores atacó a la figura del intermediario por intereses particulares: el Estado para justificar las intervenciones de modernización y racionalización y el sector agroindustrial para deslindarse de la responsabilidad de los precios altos de los alimentos.

¹³³ Constituido en este entonces como empresa mixta con participación pública y accionistas privados, entre ellos el futuro grupo de supermercados La Favorita.

La desocupación y la migración campo-ciudad genera condiciones para que un gran número de personas participe en la comercialización, creando grandes cadenas de intermediarios. Estas cadenas de intermediación estaban conformadas por grupos familiares, usualmente oriundos de una de las regiones productoras, quienes debido al conocimiento del lugar logran establecerse en el mercado, poco a poco logran ampliarse a otras zonas productoras, así como ampliar su participación en el mercado de la urbe, conformando un verdadero monopolio en la comercialización del producto. (Villamizar 1991, 40)

Jorge Dousdebés, presidente de la Cámara de Agricultura de la Zona I, la representación de la clase terrateniente del país, argumentaba de manera similar que, en cuanto a la comercialización de alimentos de consumo interno,

[e]l mayor atraso [...] se da en la producción de la Sierra [...]. Entre el valor que por su producto recibe el campesino o el empresario, y el que finalmente pagan los consumidores, no existe ninguna relación. La enorme diferencia entre un precio y otro se la lleva una muy larga cadena de comerciantes, que en cada paso se margina utilidad. Comerciantes que en la mayor parte de las veces constituyen minorías, las que por medios ilícitos impiden la libre venta de los productos. Con estas condiciones, imponen precios al productor y acaparan el producto, con lo que están en capacidad también de imponer los precios a los consumidores. De todas maneras, los violentos incrementos de precio en los productos, especialmente los perecibles, se debe a la falta de oferta y a la tremenda baja de producción causada por las lluvias de ciclo. (Dousdebés 1980, 33)

Patricio Izurieta, otro empresario de la Cámara de Agricultura de la Zona I, insistía en la existencia de monopolios y varias formas de abuso comercial. Llama la atención de que, para él, intermediario y comerciante no es lo mismo.

El intermediario, convertido muchas veces en acaparador, especula en el mercado, fija precios y actúa como el señor de la comercialización. De él dependen los comerciantes y se puede afirmar que existen monopolios en la adquisición de productos agropecuarios al por mayor, en el transporte y en la venta en las ciudades. (Arboleda 1985, 27)

En la prensa nacional se encuentran afirmaciones similares y que, además, aluden a las políticas estatales desarrollistas.

Las deficiencias de los sistemas de comercialización de productos agropecuarios han sido causa determinante para gran parte de los conflictos de desabastecimiento y encarecimiento de los alimentos. Es que en el país existe toda una cadena de intermediarios entre el productor y el consumidor que explota tanto al agricultor —que no percibe por sus productos precios remunerativos— como a la ciudadanía —a la que obliga a pagar cantidades desorbitadas—. La cadena de intermediarios da lugar, además, a todo tipo de abusos y arbitrariedades, tales como la especulación y el ocultamiento de mercaderías, provocando fenómenos periódicos de escasez para forzar a elevaciones cada vez mayores de los precios. El control de estas acciones dolosas reiteradamente se ha manifestado como ineficiente. (El Comercio 1980i, A3)

La ciudadanía conoce los afanes de los distintos gobiernos por eliminar al intermediario innecesario en la comercialización de productos de primera necesidad, pues son ellos los que extorsionan al productor, abusan de los consumidores y se enriquecen sin producir, sin pagar impuestos y sin contribuir al desarrollo del país. Se sabe que la acción de los intermediarios inescrupulosos encarece los productos agropecuarios entre cien y doscientos veces [sic] más del valor que recibe el productor por los mismos. Caso patético lo registran hortalizas, aguacates y frutas en general. (El Comercio 1980h, C6)

Sin embargo, la argumentación predominante respecto a las “largas cadenas de intermediación” a menudo es confusa e inconsistente. Al mismo tiempo que estas fueron descritas como excesivamente largas, lo cual implicaba la presencia de múltiples eslabones o actores comerciales, se denunciaba la existencia de una estructura monopolística. Aun si por razones desconocidas existiese esta estructura comercial paradójica, no se explicaba en qué condiciones emergían y mediante qué mecanismos se reproducían estos supuestos monopolios. Sin embargo, esta era aún más necesaria si se considera que a causa de la situación macroeconómica del país se insertaban de manera masiva migrantes de origen rural y personas desempleadas urbanas en la actividad comercial, lo cual implicaba altos niveles de competencia entre los actores económicos y no la existencia de monopolios u oligopolios.

La relatividad de la concentración monopolista en el mercado agroalimentario es documentada en otros documentos en los que se sostenía todo lo contrario al describir un mercado agroalimentario cuya estructura se acercaría al modelo del mercado de libre competencia.

[u]na característica importante del sistema es su acentuada atomización estructural. Hay numerosos comerciantes de productos agropecuarios que realizan funciones similares, y actúan en forma completamente independiente, aislada, sin que ninguno de ellos pueda ejercer influencia alguna sobre el precio del producto comercializado. (Rovayo, Navarrete, y Suárez 1979, 5)

De manera excepcional, los mismos autores enfatizan, además, que las personas que integran el mercado agroalimentario lo hacen por falta de actividades alternativas. No solamente son pobres, sino que con las políticas de modernización perderían su única fuente de trabajo.

Debe observarse que, para la mayor parte de estos intermediarios, el comercio de productos agrícolas representa, en la actualidad, la única fuente de ocupación posible. Por tales circunstancias, un programa de modernización del sistema de mercadeo que implique una eliminación masiva de estos empresarios podría traer consecuencias funestas para un grupo importante de la población, al menos que paralelo a la decisión, se hayan creado nuevas fuentes de trabajo. (Rovayo, Navarrete, y Suárez 1979, 5)

De manera similar, las pocas investigaciones académicas que estudiaron el “capital comercial” en su praxis cotidiana, llegaron a conclusiones que divergían con las del discurso oficial y público. Barsky (1984), por ejemplo, manifestaba que la lectura dominante que asignaba a los comerciantes el papel de expoliadores del campesinado “se apoya en escasos estudios que demuestren tal aseveración”. Sus propios estudios, de inspiración marxista, valga la aclaración, no confirmaban tal apreciación (Barsky 1984, 61). En una retrospectiva de los estudios agrarios, Martínez (2000) afirmó que el campo académico no logró “comprender el rol importante que en el contexto de la economía campesina jugaban estos sectores [comerciales]” (40). Finalmente, Morris Whitaker y sus colaboradores, defensores del mercado de libre competencia, afirmaban que no existían largas cadenas de intermediación ni concentraciones comerciales preocupantes en maíz duro, arroz y otros granos (Tschirley y Riley 1990, 273). Para los productos campesinos de la Sierra afirman que “las cadenas comerciales son largas”, pero al mismo tiempo el sistema estaba “extremadamente fragmentado [con] volúmenes pequeños” (Tschirley y Riley 1990, 245). Algo relevante de las conclusiones de este estudio fue que los márgenes de ganancia exorbitantes de los comerciantes/intermediarios que eran condenados por la mayoría de observadores, no se debían a prácticas especulativas o de acaparamiento monopólica, sino a los “costes elevados que se derivaban de la producción de pequeña escala y la propia fragmentación del proceso de intermediación” (Tschirley y Riley 1990, 246).

4. El Programa Nacional de Ferias Libres

Esta coyuntura de la década del ochenta desembocó en un giro neoliberal de las políticas macroeconómicas. Este arrancó con el gobierno de León Febres Cordero, pero fue implementado paulatinamente por los siguientes. En este nuevo periodo, las medidas estatistas de los años anteriores para superar las dificultades que se presentaron en el mercado agroalimentario —en especial el aumento de precios de productos de primera necesidad— fueron criticadas por ineficaces e ineficientes (De Janvry y Glikman 1991; Lefebvre 1996; Whitaker, Colyer, y Alzamora 1990).¹³⁴ Su ampliación o profundización para

¹³⁴ Las políticas neoliberales de liberalización, apertura comercial y privatización de empresas públicas fueron implementadas paulatinamente en los gobiernos de León Febres Cordero (1984-1988) y el gobierno de centro-izquierda de Borja (1988-1992) mediante “políticas de ajuste gradualistas” (Ayala 2008, 118). Posteriormente, la liberalización y privatización de la economía de la década de los setenta y ochenta fue profundizada por el gobierno de Sixto Durán Ballén (1992-1996) y el gobierno de Jamil Mahuad (1998-2000). Para un análisis más detallado sobre la liberalización de los diferentes mercados, véase Hidalgo, Lacroix, y Román (2013), especialmente Román (2013).

contrarrestar los problemas persistentes en el mercado agroalimentario, especialmente el alza de los productos de primera necesidad, no fueron viables.

En esta situación, la feria libre ganaba cada vez más relevancia frente a los demás programas estadocéntricos como la política de precios, la compra y almacenamiento de productos agrícolas (ENAC), y la distribución de bienes de primera necesidad mediante almacenes, bodegas y tiendas propias (ENPROVIT). El objetivo general de las ferias consistía en “elimina[r] toda clase de restricción local o nacional que dificultan o impiden que el productor pueda ofrecer sus artículos directamente al consumidor” (El Comercio 1980b, C9). Como tal, era una medida en contra de “la especulación y el abuso en el precio de los artículos con lo que se ha creado una casta de mercaderes inescrupulosos” (El Comercio 1980c, C12).

Para posibilitar la comercialización directa, durante toda la década se implementaban varias modalidades bajo la rectoría de diferentes entidades estatales. En febrero de 1980 el MAG realizó la primera feria libre en barrios ubicados en el sur de Quito. El mecanismo básico consistía en poner en “contacto directo el productor, en la misma finca y el consumidor en la propia zona donde vive” (El Comercio 1980c, C12), lo cual convertía al MAG –su personal y los camiones de la ENPROVIT– en los nuevos intermediarios. El coste del transporte y del tiempo de trabajo necesario para la adquisición, la movilización y la venta de los productos los asumía, por tanto, el Estado. Gracias a esta subvención, los alimentos podían venderse a un 30% menos que aquellos vendidos a través del tejido espeso de intermediarios y especuladores (El Comercio 1980c, C12).¹³⁵ Jorge Rovayo, especialista en comercialización agrícola durante varias décadas para diferentes entidades estatales y organismos internacionales, relató cómo se iniciaron las ferias.

Cuando yo estuve en la Dirección General de Comercialización del MAG, había tanto problema en el abastecimiento que dijimos... En este tiempo se formaban los barrios Mena I y Mena II. Entonces la propuesta era [que] estos comerciantes que trabajaban ahí, que nosotros como Ministerio íbamos al campo, comprábamos y les entregábamos a ellos para que vendieran los productos a los consumidores. La primera experiencia que tuvimos con los camiones. Entonces empezaron las prácticas de los minoristas. Que “esto no”, que “esto no quiero”, que “esto está dañado”, que no sé qué. “A ver, preste acá...” [comentario a los comerciantes a que devuelven el producto]. Entonces, los camiones, con la gente nuestra, vendimos directamente. Empezamos en el Mena I, Mena II y llamamos eso las ferias libres. Y así empezamos. Ahí nos organizamos dentro de nuestro personal. Nuestros

¹³⁵ Esta cifra es reveladora, pues aun si el gobierno asumía estos costes, la diferencia entre los precios de los alimentos comercializados a través de las “largas cadenas de intermediarios” y de aquellos vendidos en las ferias estatales era de un 30%. Sin dejar de ser sustancial, contradice la existencia de márgenes de ganancia extraorbitantes.

técnicos vendían ahí los productos. Salían al campo a comprar y regresaban de acuerdo con un itinerario. Después vieron que esto se iba incrementado [...]. Rodrigo Borja trató de consolidar. Pero los que iniciamos a la criolla fuimos nosotros del MAG. Empezamos por el sur, luego nos pasamos a la Ofelia que hasta ahora funciona. En San Carlos hacíamos otra. Ya teníamos los amigos en los barrios que nos prestaban las casas para poner los parlantes. Y funcionó bien. (Jorge Rovayo 2018, entrevista personal)

No se dispone de datos sobre la continuidad de las ferias libres. Sin embargo, todo indica a que la medida fue usada sobre todo en momentos críticos de abastecimiento tal como ocurrió en el año 1983 (El Comercio 1983, C14), en cuyo invierno el fenómeno de El Niño afectó fuertemente las cosechas en la Costa. Las ferias libres no eran, por tanto, una medida permanente, sino una “reacción cíclica ante la subida de los precios” como lo expresaba el ex Director de Mercados del Municipio de Quito (Carlos Ordóñez 2019, entrevista personal). Así también, hacia finales de la década, cuando la tasa de inflación se disparó (Acosta 2001, 366), el gobierno de Rodrigo Borja (1988-1992) retomó las ferias libres en marzo de 1989 con gran acogida de parte de la población urbana. La oferta de las ferias libres consistió en los productos típicos de la ENPROVIT vinculados con la industria agroalimentaria (arroz, azúcar, aceite, fideo, atún, avena, lenteja, sal, sardina, café soluble, harina de trigo, manteca) y los productos frescos adquiridos a los productores. Este paquete fue aplicado posteriormente en todo el territorio nacional, especialmente en la ciudad de Guayaquil (figura 7).

En estos años la frecuencia y el número de ferias libres aumentaron considerablemente. En 1991 el presidente Rodrigo Borja creó mediante el decreto presidencial 2782 el Programa Nacional de Ferias Libres (Ecuador 1991).¹³⁶ Con ello, la competencia para el programa volvió al MAG, luego de que en años anteriores había estado encargada la Secretaría de Desarrollo Administrativo (SENDA).¹³⁷ Las ferias libres que en Quito representaban el eje central de la reestructuración del abastecimiento urbano impulsada por el gobierno nacional eran tres: la feria libre Gatazo en el sur de la ciudad (1989-actualidad), la feria libre La Marín en el centro (1989-2007)¹³⁸ y la feria libre La Ofelia en el norte (1989-actualidad).

Dos aspectos marcaron el carácter y el desarrollo de las ferias libres hasta finales de los años noventa. El primer aspecto era el carácter sistémico de las ferias libres, pues

¹³⁶ El decreto fue publicado en el Registro Oficial 788 del 11 de enero de 1991. Muchas fuentes apuntan erróneamente a 1989 como el año de creación de las ferias libres.

¹³⁷ Solo para volver años después a la SENDA, a raíz de reformas que reducían el aparato estatal (Rovayo 2018, entrevista personal. Véase también (1991).

¹³⁸ En el 2007 fue reubicada en el Mercado Chimbacalle.

desde el inicio la propuesta gubernamental fue la expansión de las ventas directas “para proveer a toda la masa humana [sic!] de los barrios pobres” como se expresó el entonces Ministro de Agricultura (El Comercio 1980c, C12). En efecto, en 1983, el MAG anunció que las ferias libres se iban a expandir a 41 barrios de Quito (El Comercio 1983, C14). De ahí que las ferias libres representaban un sistema de distribución alimentaria urbana particular, controlado y regulado por el gobierno nacional.

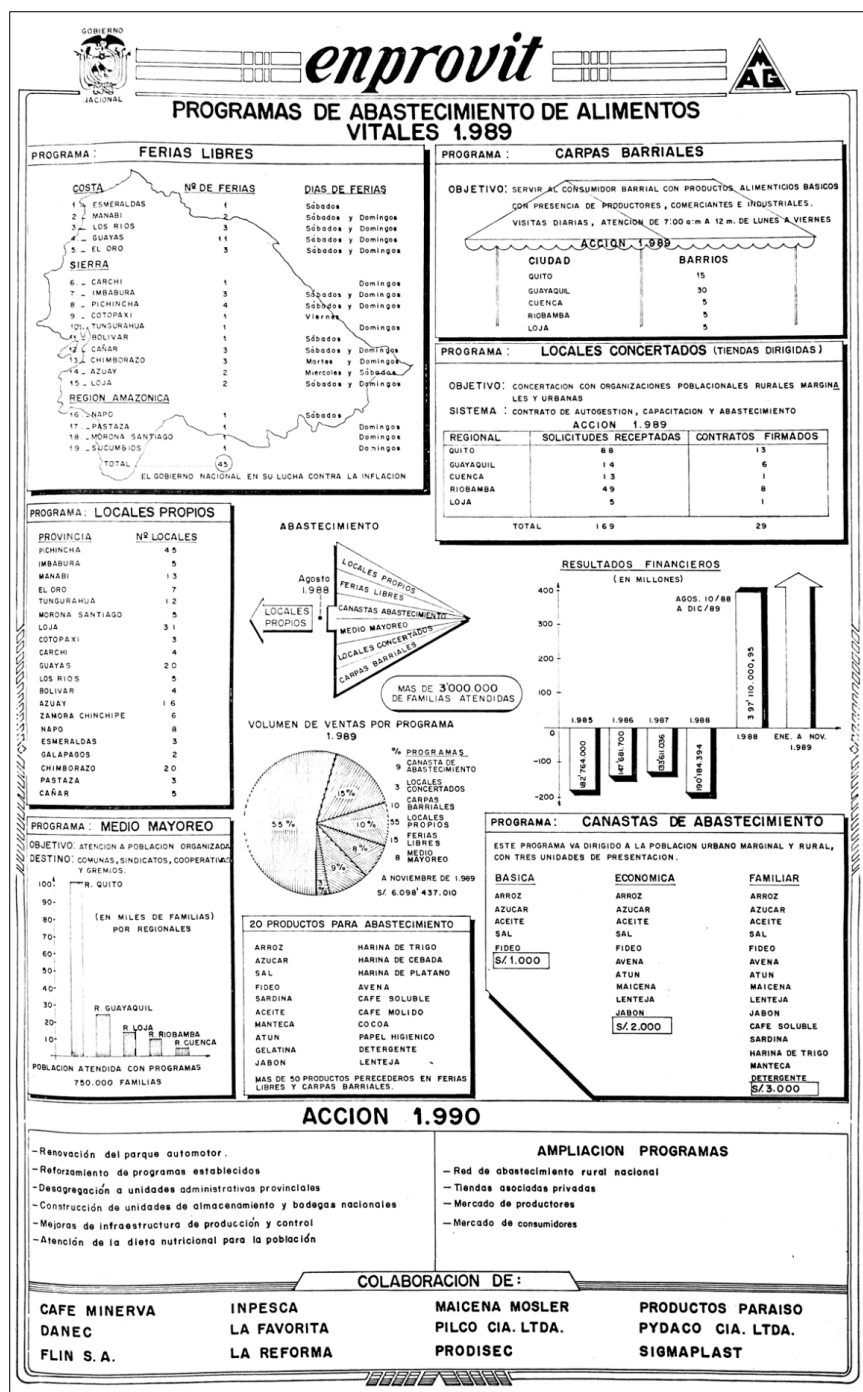


Figura 7. Oferta y lugares de abastecimiento de la ENPROVIT (1990).

Fuente: El Comercio (El Comercio 1989i).

En efecto, el número de ferias libres aumentó exponencialmente durante la década del noventa. Así, en 1992 Cazamajor (1992, 37) contaba 82 ferias barriales, en las cuales la ENPROVIT estaba presente en 31. Pero apenas seis años después, se identificaban varios centenares¹³⁹ de ferias que se instalaron en parques y calles secundarias (El Comercio 1998a, B7, 1980a, B8). Sin embargo, ello no daba cuenta de un éxito aplastante de la propuesta gubernamental. Cuando durante la década del ochenta el MAG logró controlar en gran medida el abastecimiento de las ferias libres, porque eran medidas más o menos coyunturales frente eventos que dificultaban el abastecimiento de las ciudades del país, este no fue el caso cuando las institucionalizaron y realizaron de manera regular. Pocos meses después del auge de las ferias libres a partir de 1989, se manifestó la presencia creciente de “intermediarios” que la medida del gobierno buscaba eliminar en primer lugar (El Comercio 1993a, A12). Mientras más se avanzaba hacia el final del siglo, más fue “desvirtuado” el funcionamiento de las ferias libres (El Comercio 1989g, A10). En lugar de que el Estado o los productores abastecieran a las ferias libres, estas fueron ocupadas cada vez más por las comerciantes: “Luego ya se nos adhirieron los intermediarios. Ya se desvirtuó la feria. Porque los intermediarios ya hacían lo mismo que antes, hacer las ferias” (Rovayo 2018, entrevista personal). Más precisamente, a las ferias las usaban como medio de empleo informal los grupos sociales que fueron golpeados por la crisis económica duradera o los que llegaron por la migración campo-ciudad, lo que ya se había convertido en un fenómeno permanente. Por consiguiente, la concurrencia a estas ferias era masiva: solo en las tres ferias libres “oficiales” –La Marín, La Ofelia y Gatazo– trabajaban 15.000 comerciantes a la vuelta del siglo (El Comercio 1998d, D12). La composición distinta de las ferias se visibiliza en las fotografías de la prensa nacional. Cuando al inicio del auge en 1989 las ferias libres estaban organizadas alrededor de los vehículos de la ENPROVIT (fotografía 12), durante los años noventa eran los puestos más o menos improvisados de los “intermediarios” que constituían el grueso de las ferias (fotografía 13).

¹³⁹ Se hablaba de 200 a 400 ferias barriales dependiendo de la fuente.



Fotografía 12. Feria libre La Marín, centro de Quito (1989).
Fuente: El Comercio (1989d, C8).



Fotografía 13. Feria libre La Marín, centro de Quito (1998).
Fuente: El Comercio (El Comercio 1998f, B8).

La poca o nula presencia de productores en las ferias libres fue un reclamo constante del gobierno nacional y el público en general (El Comercio 1995a, 1993a, 1989g). Por más que el gobierno insistía en el poder especulativo y poder de mercado de los intermediarios, los problemas estructurales afloraban permanentemente. Un aspecto central es la crisis agraria y las políticas del modelo ISI que afectaron negativamente los niveles y extensiones de producción de alimentos para consumo directo.¹⁴⁰ Pero además de estos problemas estructurales analizados a lo largo y ancho por la sociología rural del país,¹⁴¹ se sostiene aquí que las redes comerciales populares (fuera en forma de acopiadores rurales o de comerciante urbano) no solamente expulsaban activamente a los productores de diferentes sitios de comercialización, sino también iban ocupando pasivamente los espacios que los productores abandonaban por su propia cuenta.

Este último fenómeno es prácticamente ignorado por las propuestas gubernamentales que insistían en la masiva presencia de pequeños productores en los mercados urbanos.¹⁴² El retiro de ciertos espacios de transacción comercial fue la consecuencia de las dificultades logísticas que sobre todo afectaba y sigue afectando a los pequeños productores. Por ejemplo, entre el universo de los productores de pequeña escala (con hasta cinco hectáreas) apenas el 8,3% de los productores pertenecía a una organización de comercialización agrícola,¹⁴³ solo el 8% de productores poseían un medio de transporte motorizado y un mero 5,3% de ellos recibió asistencia técnica (INEC 2001b). Un aspecto de crucial importancia es que no disponían de la experiencia que las redes comerciales populares habían adquirido durante generaciones sobre el funcionamiento, prácticas, coyunturas estacionales y preferencias que gobiernan el intercambio en el mercado agroalimentario del país. La importancia de que los productores adquieran conocimiento sobre la esfera de intercambio, era un hecho establecido desde por lo menos 1980 (MAG-FAO 1980, 44). Conviene señalar que solamente los productores de territorios rurales particulares como el de Tungurahua tenían una participación suficientemente prolongada y hasta intergeneracional que les permitía defenderse en las interacciones mercantiles (véase

¹⁴⁰ Aspecto que fue tratado anteriormente de manera esquemática. No cabe en el marco de esta investigación analizar los problemas de la esfera de producción agraria en profundidad.

¹⁴¹ Chiriboga (1988), Martínez (2000) y Bretón y Martínez (2017), Carrión y Herrera (2012) ofrecen puntos de partida idóneos para la lectora interesada.

¹⁴² Y ciertamente es algo que el sector de organizaciones no gubernamentales (ONG) y los estudios agrarios críticos suelen subvalorar o ignorar totalmente.

¹⁴³ Respecto a la organización de los productores, el Estado ecuatoriano planteó la necesidad de “dar oportunidades a los productores para participar en las fases iniciales del mercadeo, lo que elevará su nivel de ingresos a la vez que facilitará la agrupación de ellos en formas asociativas” (MAG-FAO 1980, 23). Resulta difícil estar de acuerdo con la dirección causal implicada.

capítulo 4, sección 4.4). El exdirector de Mercados del Municipio de Quito comentó la participación de los pequeños productores en las ferias.

Muy pocas veces se ha logrado traer a los productores. Era también un esfuerzo que hacían [los gobiernos nacionales] y me parece que las ferias libres estaban orientadas a los productores. Y llegaban los productores. Pero esa era una idea romántica. El agricultor siempre... Cuando se lograba hablar con ellos, ellos nos decían: “nosotros no sabemos tanto de la comercialización. Nosotros tenemos que estar en el campo. Para nosotros el tiempo, para cultivar”. (Carlos Ordóñez 2018, entrevista personal)

5. Cemento, modernización estatal y debilitamiento de los mercados urbanos

Al observar la propuesta general de las políticas modernizadoras iniciadas con los gobiernos militares, pero continuadas grosso modo por los gobiernos democráticos hasta la irrupción de la crisis económica y el giro reformatorio subsiguiente, surge la impresión de que los funcionarios estatales y los de organismos internacionales tenían una fe inquebrantable en poder resolver los problemas —algunos heredados de un régimen de hacienda superado apenas a medias, así como los problemas más recientes causados por las transformaciones sociodemográficas— mediante la construcción de nueva infraestructura gris en forma de mercados mayoristas, centros de acopio, redes nacionales de silos para almacenamiento y de cuartos fríos, mataderos industriales, etc. (MAG-FAO 1980; Mannarelli 1977).¹⁴⁴

Según los planificadores, el paradigma del mercado mayorista permitiría, gracias a su infraestructura y su planificación, llegar a volúmenes inimaginables con las prácticas tradicionales, y ofrecería un espacio para que actores eficientes impulsen la cadena agroalimentaria hacia delante y hacia atrás. De manera similar, se buscaba crear también nuevas formas de mercadeo como las bolsas agropecuarias, inspiradas en el modelo del mercado perfecto de la teoría ortodoxa, lo cual no significa nada más que dejar la construcción del intercambio mercantil —y la de los agentes calculadores— en manos de los economistas expertos (Callon 1999). Sin embargo, el proceso social y político obligó al proyecto estatista a un aterrizaje forzoso, lo cual no solamente frustró al propio proyecto modernizador, sino también a las alternativas que se vieron afectadas durante su vuelo.

¹⁴⁴ Si bien se preveían programas de apoyo, estos eran débilmente implementados. Un ejemplo particular de ello son los fracasos en las implementaciones de un sistema de unidades y pesas estandarizados; de un sistema de precios que debería orientar a los productores y comerciantes sobre los precios en diferentes mercados mayoristas. Hasta reciente data este prácticamente inexistente.

Esta sección pasa revista a las políticas nacionales descritas a lo largo de este capítulo. Se enfatizará sobre todo en las consecuencias a mediano y largo plazo que tuvieron los diferentes componentes principales –las políticas modernizadoras, el discurso que construía un chivo expiatorio y las ferias libres– sobre la senda de desarrollo de los mercados rurales en general y de los mercados urbanos de Quito.

5.1 El sesgo multidimensional de la intervención estatal

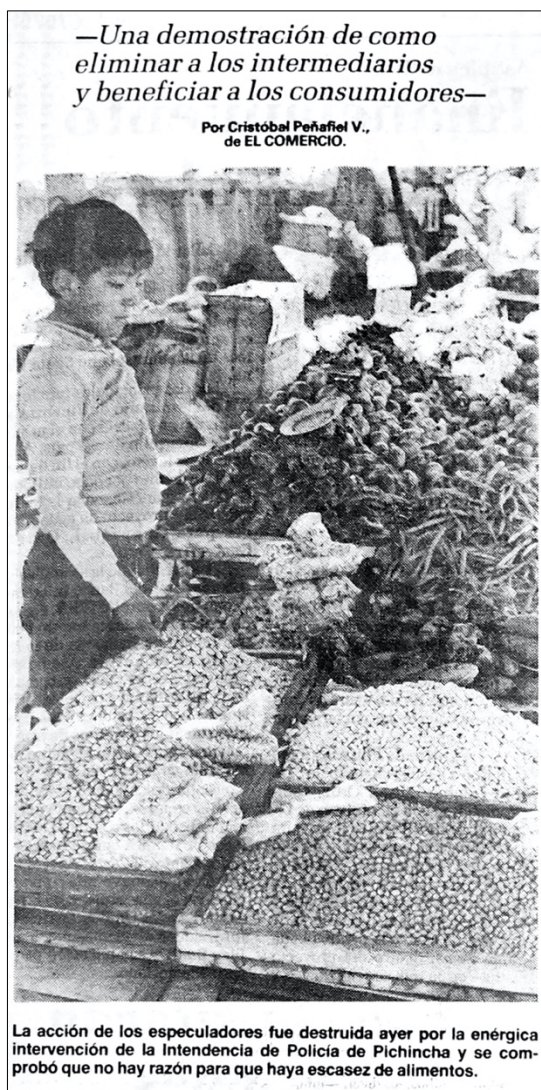
El discurso del público urbano que acusaba al sistema de comercialización popular “anacrónico” como la causa principal de los problemas de abastecimiento aparece en retrospectiva como una estrategia para convertir a los comerciantes en chivo expiatorio, cuyo fin era evitar el debate político sobre el problema agrario irresuelto que se condensaba en la crisis campesino-indígena y la masiva migración interna. Siguiendo a Whitaker, Colyer y Alzamora (1990), las intervenciones estatales correspondientes en el mercado agroalimentario se justificaban por “un sesgo profundamente arraigado contra agentes comerciales privados” (266).

Aun por razones diferentes que las de los autores citados,¹⁴⁵ se sostiene que este sesgo tecnócrata y modernizador del Estado se manifestaba en varios sentidos. La descripción binaria del comercio mediante las fórmulas de anacrónico–moderno/racional no solo da cuenta del rechazo –etno y urbanocéntrico del mundo campesino y popular que integraba, aunque se de manera conflictiva, las redes comerciales populares–, sino de un profundo desconocimiento de las particularidades organizacionales de los emprendimientos comerciales populares, tales como la reproducción mediante multiplicación de los núcleos empresariales en lugar de la acumulación basada en la sustitución de la fuerza de trabajo por tecnología y la explotación de esta primera (véase Harriss-White 2018).

Las denuncias que dominaban la opinión tecnocrática y pública confundieron prácticas abusivas del mercado con las relaciones de parentesco y el uso extensivo e intensivo de la fuerza de trabajo familiar, así como la afluencia masiva de migrantes rurales que caracterizaba las redes comerciales populares. Aunque sea de manera anecdótica, la fotografía 14 ilustra bien el carácter familiar de los emprendimientos comerciales y cómo

¹⁴⁵ Igual que los críticos de las intervenciones estatales *per se* que dominaron el campo político-ideológico durante la década del noventa, se sostiene también que los programas estatales eran altamente problemáticos. Sin embargo, la crítica no se basa en una crítica fundamentalista en cuanto a que el Estado debería desistir de intervenir en un mecanismo de intercambio por lo demás perfecto. Las limitaciones que se resaltan aquí son otras.

el discurso de los intermediarios monopolistas chocó con la realidad de las redes comerciales populares fragmentadas (véase capítulo 6).



Fotografía 14. Niño que atiende un puesto de venta en una feria.
Fuente: El Comercio (1989f).

En efecto, el discurso particular que acompañaba a las diferentes políticas públicas desconocía el papel central que tenían diversos grupos comerciales en la emergencia de un sistema de comercialización que ha sostenido el consumo urbano de alimentos perecibles hasta por lo menos la última década del siglo XX. En suma, la *métis* o el conocimiento práctico del proceso de comercialización popular fue ampliamente ignorado y sustituido por el conocimiento experto y la aspiración modernizadora del Estado (J. Scott 1998).

A raíz de esta lectura parcial y selectiva de la realidad, el proyecto modernizador del Estado ecuatoriano no abarcó el ámbito de los mercados agroalimentarios serranos,

en y desde los cuales no solamente se integraba la región de la Costa y luego de la Amazonía en los flujos agroalimentarios del país, sino que se articulaba también una densa red de transacciones diarias a pequeña y mediana escala que permitían sostener la creciente urbanización del país. En otras palabras, la economía campesina y su extensión comercial, de ninguna manera libre de conflictos, en forma de las redes comerciales populares fueron excluidos de la estrategia estatista descrita en este capítulo en ambos ámbitos: en cuanto a sistemas de producción y en cuanto a sistema de intercambio.

Mientras lo primero ha sido analizado por los estudios rurales del país desde sus orígenes modernos en la década del setenta, es central ampliar la crítica a las políticas estatales al identificar y explicar el eclipse de estas estructuras comerciales de las políticas públicas. Según Miño (1986), el discurso en contra del comercio popular descrito anteriormente “se basó en el supuesto básico del carácter disfuncional, anacrónico y expoliador [...] de las redes comerciales populares” (9).

Como resultado, el sesgo se manifestó en dos dimensiones concretas: los productos y la región geográfica. Los productos predominantemente serranos como la papa, el frejol, las hortalizas, las frutas de clima templado, pero también la yuca y las frutas tropicales de la Costa fueron ampliamente ignorados. Por el contrario, otros productos jugaron un papel estratégico: el arroz para consumo humano, el maíz amarillo duro y la soya como insumos para la incipiente pero cada vez más importante producción cárnica industrial (Lawson 1988; Miño 1986; Román 2013; Whitaker, Colyer, y Alzamora 1990). Aun en casos como el arroz, producido mayormente por UPA pequeñas y medianas (R. Espinosa 2014), el sistema de comercialización implementado por el Estado favoreció a actores productivos y comerciales medianos y grandes (Román 2013, 140).

La orientación hacia unos pocos productos, todos provenientes de la región Costa, se debía al mismo sesgo inherente al modelo de desarrollo perseguido en este entonces y que ya fue descrito anteriormente. Pero, al mismo tiempo existía, además, un componente político más específico. Lawson (1988) sostiene al respecto que el efecto de las políticas estadocéntricas la década del setenta tenían “un impacto socialmente y espacialmente selectivo que contribuía al crecimiento desigual de la economía y el espacio ecuatoriano[,] porque los objetivos de la ENAC y la ENPROVIT no fueron conseguidos de manera uniforme en el espacio económico” (435). Rovayo (2018, entrevista personal) explica de manera similar la mayor orientación de las políticas estatales hacia los sistemas de producción y comercialización de la Costa a partir del acceso y la influencia desigual que tenían los gremios agrícolas de la Costa en comparación con los de la Sierra. Los

productos particulares de esta última región no fueron considerados en el esquema modernizador,

porque no se tomaban en cuenta, no pesaban políticamente. Y como eran perecederos, la idea era que manejar perecederos era muy diferente, muy difícil. De ahí surge la otra propuesta que es la creación de los mercados mayoristas para frutas y hortalizas. [La falta de peso político significaba que] no había detrás una organización fuerte. La producción de la Sierra es una producción campesina que no ha tenido un peso político como lo tienen, por ejemplo, la UNOCAR [Unión de Organizaciones Campesinas de Los Ríos], la APROCICO [Asociación de Productores de Ciclo Corto de Quevedo]. Es decir, organizaciones que más que gremiales, eran políticas. Había otra más grande en la cuenca del Guayas que era la fuerte que luchó por la tenencia de la tierra. Eran arroceros los de la cuenca del Guayas. En APROCICO eran productos de ciclo corto, maíz duro y soya. Se hablaba de que no había arroz con menestra [plato típico ecuatoriano basado en fréjol], sino arroz con ministro, porque siempre había la política que los arroceros incidían en sacar o poner ministros [de Estado]. (Rovayo 2018, entrevista personal)

La fuerza política desigual, a su vez, depende de factores ya conocidos: el acceso a tierra. Para la zona arrocera de Daule, por ejemplo, que según la cita anterior ejercía una influencia considerable sobre las políticas nacionales, Chiriboga (2008) señala que esta fue sujeta a una redistribución importante durante las reformas agrarias de 1964 y 1973, lo cual, en combinación con otros factores, llevó a

incrementos significativos en producción y productividad [...] y la existencia de redes sociales y de instituciones de diverso tipo para enfrentar fallas de mercado de productos y crédito y altos costos de transacción que afectan a los pequeños productores hacen que estos capten en diferente proporción los excedentes generados. (M. Chiriboga 2008, 160)

En otras palabras, ahí donde las estructuras agrarias creaban economías rurales dinámicas, también era probable que existiesen redes e instituciones que podían ejercer más peso en las políticas que afectaban a la dinámica territorial rural. Esta conclusión coincide ampliamente con el proceso político e institucional observado en el territorio rural de Tungurahua (Hollenstein y Ospina Peralta 2014; Ospina Peralta y Hollenstein 2015). Sin embargo, habría que mencionar una diferencia significativa respecto a las vías de tratar de influir en las políticas de comercialización del país: mientras que en el territorio de la Sierra centro la influencia de las organizaciones sociales se dirigía hacia el gobierno provincial, en el caso de la zona arrocera la relación se estableció con el Estado central. Además de procesos sociales y políticos particulares en los propios territorios en cuestión, ello probablemente se debía a la importancia relativa de la producción agroalimentaria: el arroz jugaba un rol vital y estratégico para el Estado central en cuanto a la seguridad alimentaria de la población urbana creciente.

5.2 Conflicto y desinstitucionalización comercial en torno a las ferias libres

A raíz de las limitaciones de las políticas agrarias tanto en la esfera de producción, como en la esfera de intercambio, la migración campesino-indígena hacia los centros urbanos se ha convertido en un flujo permanente de personas, muchas de las cuales buscaban establecer nuevas estrategias de vida en los mercados urbanos como trabajadores y comerciantes informales. Al mismo tiempo, el flujo migratorio no resolvió la crisis agraria, sino se agravó, con consecuencias graves para la producción alimentaria. Lawson (1988) muestra, por ejemplo, la disminución de la superficie y el volumen de producción de la papa, la cebada y la habichuela. De manera agregada, la superficie y el volumen de estos tres productos se redujo a la mitad entre 1970 y 1980 (438). Aproximadamente en el mismo lapso (1974-1982), la población del país creció 1,5 millones de personas y la población urbana aumentó de 41% a 49% (Ayala 2008, 133).

En retrospectiva, no sorprende, por tanto, que, hacia finales de la década del ochenta, en combinación con la crisis macroeconómica, emergió una crisis del “abastecimiento popular”. Lo que no se ha analizado lo suficiente, sin embargo, fueron las estrategias que utilizaron los gobiernos nacionales de turno para tratar de apaciguar la tasa de inflación lo que explotó en determinados momentos y dificultó los flujos de abastecimiento urbano. Debido a los costes relativamente bajos que implicaban, las ferias libres adquirieron cada vez más importancia en el contexto de ingresos estatales desplomados y los costes elevados que implicaba la operación de los múltiples formatos de tiendas de la ENPROVIT. La idea central era que la eliminación de los “intermediarios” se podía abastecer a la población urbana con alimentos más frescos y baratos y al mismo tiempo garantizar precios de venta más altos para los productores.

Sin embargo, la estrategia de las ferias libres como respuesta a la crisis del abastecimiento popular representó, en principio, nada más que el combate superficial de la expresión urbana de las políticas agrarias fallidas. En este marco, la figura del “intermediario” cobró un papel estratégico como chivo expiatorio que podía ser responsabilizado aludiendo a las prácticas de acaparamiento, especulación y monopolización del mercado agroalimentario. Si bien en determinadas coyunturas estas prácticas sin duda existieron y agravaron el problema del abastecimiento popular, el argumento de la presencia de estructuras monopólicas es lógicamente inconsistente y está empíricamente contrarrestado por la serie de estudios que se comentó. Sin embargo, de no existir la figura del “intermediario”, era políticamente más difícil evitar la identificación de las causas estructurales

que subyacían a la crisis del abastecimiento popular, tales como la limitada efectividad de las políticas agrarias y la resistencia de la élite agraria del país que impedía su reorientación hacia un modelo más redistributivo. Como se mencionó anteriormente, el hecho de que este modelo surtió efectos importantes sobre el desarrollo económico (rural) fue mostrado contundentemente en el caso de algunos países del este de Asia como Taiwán, Corea del Sur y Japón.

En resumen, se sostienen aquí dos argumentos. El primero es que la idea de abrir espacios comerciales en las ciudades del país para abastecer a la población urbana de manera directa mediante grupos de campesinos y pequeños agricultores fracasó: en lugar de convertirse en espacios de venta permanentes y directos entre productores y consumidores, la ferias libres fueron captadas por comerciantes y trabajadores informales o “mafias de intermediarios” (El Comercio 1994), por la mera fuerza de su enorme número y la falta de fuentes de trabajo formales, por un lado, y los problemas estructurales, logísticos, organizativos particulares de las economías campesinas y de pequeños productores, así como la falta de un “habitus económico” (Bourdieu 2000) indispensable para moverse y reproducirse exitosamente en la esfera de intercambio, por el otro.

El segundo argumento es que las ferias libres –“fracasadas” (Cazamajor 1987, 42) desde el punto de vista del Estado y sus objetivos–, tuvo consecuencias cruciales para el desarrollo de los mercados urbanos municipales de Quito,¹⁴⁶ esto por varias razones. Primero, debido a que las ferias libres fueron decretadas por el gobierno nacional y fueron instaladas en terrenos pertenecientes a entidades del Estado –como el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) en el caso de la feria La Ofelia y Gatazo–, el gobierno local perdió las competencias de supervisión del comercio agroalimentario en aspectos como el catastrado de los vendedores, la higiene de los alimentos, la limpieza y, por último, la construcción de la infraestructura comercial mínima (fotografía 15). Todas estas eran actividades que sí le competían en otros sitios comerciales como los propios mercados municipales.

¹⁴⁶ El desarrollo de este sistema será objeto del capítulo 8, por lo cual conviene señalar aquí solamente lo necesario.



Fotografía 15. Feria libre La Ofelia, norte de la ciudad (2020).

Fuente: Hollenstein (2018).

Nota: La fotografía fue tomada el jueves, cuando los comerciantes están recién instalándose para el fin de semana. Hasta la actualidad, las ferias libres son espacios tan rudimentarios como lo eran a inicios de la década del noventa. La única instalación “fija” es la demarcación despintada de los puestos (en amarillo).

Segundo, este vacío influyó de manera decisiva en la expansión incontrolada de ferias libres y barriales y la correspondiente multiplicación exponencial de comerciantes y trabajadores informales descritas anteriormente.¹⁴⁷ Desde temprano, la intervención del gobierno central en forma de ferias libres afectó a los mercados minoristas que funcionaban en la ciudad para 1990 (Toapanta 2018, entrevista personal). La presidenta del Mercado Carapungo, situado en la proximidad de la feria La Ofelia, describió el impacto que esta tenía sobre el mercado. Que ningún alcalde haya podido cambiar la situación no se debía a la falta de voluntad política de enfrentarse a un número elevado de comerciantes, sino por la creación de la feria a raíz de un decreto presidencial.

Empezaron a bajar las ventas a raíz de una venta informal que tenemos a 50 metros de este mercado. Una feria de más de 3000 vendedores que están a la bendición de ellos, porque nadie los controla. Primero decían que era solamente los sábados y para mayoristas. Cosa que no fue así. Hoy es para todos. Ya tiene 22 años y no ha habido poder humano, ningún alcalde que haya podido por lo menos regularizar como dijeron, que era únicamente para los sábados y para mayoristas. No ha habido ningún alcalde que lo haya podido hacer. (Mercedes Benavidez 2018, entrevista personal)

¹⁴⁷ Conviene señalar aquí que el “caos” de las ferias libres ha sido superado a lo largo del tiempo por formas más organizadas de comercio popular, como da cuenta la existencia, hacia finales del siglo XX, de organizaciones gremiales de base y de segundo grado que organizaron las ferias hacia dentro y representaron los intereses de los comerciantes autónomos hacia fuera.

Cazamajor (1992) describe una situación similar para los mercados más grandes en el centro de la ciudad, especialmente el Mercado San Roque. Hacia finales de la década, se multiplicaron las noticias sobre una subutilización de los mercados que llegaba a un 40% (El Comercio 1997f, 1997d). Al mismo tiempo, se manifestaron las ventas masivas en las calles, a menudo realizadas por las mismas comerciantes de los mercados municipales que “prefieren” vender en las calles. A diferencia del punto de vista del municipio y la prensa, un funcionario del MAG señala que estas ferias en las afueras de los mercados fueron uno de los logros de las ferias libres.

Luego ya se nos adhirieron los intermediarios. Ya se desvirtuó la feria. Porque los intermediarios ya hacían lo mismo que antes, hacer las ferias. Pero ya había una práctica [lograda por las ferias libres]. Hasta ahora hay ferias en las afueras de los mercados. (Rovayo 2018, entrevista personal)

Por consiguiente, el problema urbanístico de las ventas en las calles no se debía solamente al comportamiento “caótico” de las comerciantes informales, sino también fue el resultado inducido por la política nacional de crear ferias libres en las calles y espacios abiertos de la ciudad. El efecto era la desinstitucionalización de los mercados municipales como espacios controlados de venta de alimentos, aún más cuando los comerciantes municipales ajustaban sus estrategias al abandonar sus puestos y vender los alimentos en las afueras de sus mercados.

Mientras más avanzaba la década del noventa, más afloraron las consecuencias del intento fallido del gobierno nacional de implementar un sistema de abastecimiento paralelo al de los mercados municipales. En efecto, desde su planteamiento en 1980, la propuesta de las ferias libres causó un conflicto entre el gobierno nacional y el gobierno municipal. Ese año, cuando los alcaldes de Quito y Guayaquil se opusieron al inicio de las ferias libres, el entonces Ministro de Agricultura declaró que estos actuaban “por intereses políticos y personalistas”, por lo cual se mantendrían “estas acciones, porque tiene [sic] la decisión democrática y popular” (El Comercio 1980c, C12). En 1983, cuando se implementaron nuevamente ferias libres, el conflicto se encendió nuevamente. La prensa nacional describió el conflicto de la siguiente manera (figura 8).

Una manifiesta pugna y disparidad de criterios se ha producido entre el Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Municipalidad de Quito, en torno a la realización de las ferias libres en barrios populares de la capital de la República, como una medida para contrarrestar el alto costo en los precios de los artículos alimenticios.

Mientras el Ministerio de Agricultura anunció que está trabajando para que las primeras ferias libres se inicien en Quito el próximo miércoles, el Alcalde de Quito, Alvaro Pérez, fue claro y terminante al manifestar que se opondrá a su realización para lo que utilizará la Policía Municipal si fuera necesario.

Agregó que lamenta que el gobierno no sepa realmente dónde radica el problema del alto costo de los víveres, señalando que la calentura no está en las sábanas. Las ferias libres, dijo, no son la solución al problema de la carestía de los productos alimenticios o a su alto costo. Ya se intentó hacerlas en tiempo de Jaime Roldós y el Municipio de Quito en aquella oportunidad se opuso y ofreció varias alternativas, entre las más idóneas la utilización de los mismos mercados municipales.

Marcelo Morales, director de planeamiento para la seguridad y el desarrollo del Ministerio de Agricultura y Ganadería, encargado de la organización de las ferias tanto en Quito como en Guayaquil, informó que se deben a una necesidad social y a la preocupación del gobierno por el alto costo que han alcanzado los artículos de primera necesidad, tanto en la capital de la República, como en el país. En estas ferias, agregó, participarán los productores y los consumidores, en forma directa, eliminando a los intermediarios que elevan considerablemente el valor de los productos de consumo popular.

[...] El Alcalde de Quito, señaló que el Mercado Mayorista es el llamado a solucionar este problema, porque elimina al intermediario y acerca a los productores y consumidores. Sin embargo, dijo, ese mercado está funcionando incipientemente todavía a pesar del esfuerzo que han realizado sus directivos. El gobierno que debería apoyar esta circunstancia, agregó que no lo ha hecho, por lo que la medida de las ferias libres es política y fácil de realizarla, pero ocasionaría gravísimos problemas a la ciudad.

•

Figura 8. Noticia sobre la “pugna por las ferias libres”.

Fuente: El Comercio (1983, C14).

Además de la situación conflictiva (“se utilizará la Policía Municipal si fuera necesario”), llama la atención dos aspectos de la declaración del alcalde Álvaro Pérez entre 1979 y 1982. Por un lado, el alcalde insinuó que el gobierno nacional debiera saber que el problema del abastecimiento popular tenía causas más profundas que la intermediación urbana. Por el otro lado, el municipio propuso canalizar las ferias libres a través de su propio sistema de mercados municipales, especialmente el Mercado Mayorista que, para ese entonces, estaba subutilizado.

Había un abanico amplio de razones por las que el gobierno local se opuso a la implementación de las ferias libres. En la década del ochenta, el municipio planificó una

fuerte expansión de los mercados municipales, por lo cual la ocupación de estas instalaciones era una preocupación mayor. Además, como se indicó anteriormente, el gobierno local no tenía competencia alguna respecto a las ferias libres, de modo que estas se escapaban completamente al control y la regulación municipal, pese a la afectación grave que causaban en los mercados municipales. Debido a que el municipio cobraba un arriendo semanal a las comerciantes de los mercados municipales, la subutilización también ponía en riesgo una fuente de ingresos del gobierno local. Otra causa era que la feria libre ubicada en La Marín debilitaba los esfuerzos del municipio por descentralizar y descongestionar el centro de la ciudad.¹⁴⁸ Sin embargo, probablemente, la causa principal era la influencia considerable que tenía el conjunto de comerciantes municipales sobre las elecciones de alcaldes, aspecto que se analizará más detenidamente en el capítulo 8.

El segundo conflicto, atizado por la expansión descontrolada de las ferias libres durante la última década del siglo XX, se dio entre varias organizaciones gremiales que representaron a diferentes grupos de comerciantes. Por un lado, se encontraba la Federación de Mercados. Como representaba a las asociaciones de base de las comerciantes municipales —que para 1998 integraban de 8000 personas— la Federación de Mercados se opuso a la permanencia y la expansión de las ferias libres. Sus argumentos principales eran que estas nunca cumplieron con el objetivo de ofrecer un espacio de venta para los productores (El Comercio 1997a, B6), sino para los mismos comerciantes de los mercados que habían abandonado sus puestos para ir trabajar a espacios (El Comercio 1997c, B8). En 1997, la Federación organizó una huelga de los mercados en protesta de la masiva presencia de ferias libres en la ciudad (El Comercio 2001c, B8, 1997c, B8). Pero la resistencia contra las ferias culminó en abril de 1997, cuando la Federación pidió al entonces presidente Fabián Alarcón disolver las ferias libres, demanda a la cual accedió como una de sus últimas gestiones como presidente.¹⁴⁹ Sin embargo, la victoria duró menos de tres semanas, ya que el presidente entrante Jamil Mahuad derogó de manera inmediata el

¹⁴⁸ La dependencia de los ingresos municipales del comercio se manifestó ya años atrás, cuando el municipio decidió, probablemente en otro episodio de crisis económica, establecer “ferias libres” los días martes de cada semana, las cuales estaban exoneradas de impuestos a la venta de artículos alimenticios. Como estas “ferias libres” no cumplían su objetivo, es decir, no reducían los costos de los alimentos y, además, perjudicaron a los ingresos municipales, en 1919 el gobierno decidió volver a cobrar el impuesto (Municipio de Quito 1919, 4). Los archivos del Municipio de Quito son prácticamente inexistentes con respecto a los mercados y a la legislación municipal. Esta, que sí pudo ser recogida en su totalidad, no da cuenta de la situación financiera de los mercados. Tampoco se sabe en qué año se cobró qué arriendo. Lo que complica aún más la situación es que al parecer la implementación de la normativa de los mercados municipales fue muy desigual entre mercados. Una de las razones era la presencia masiva de comerciantes no catastrados.

¹⁴⁹ Decreto 1746 de 1998, publicado en el Registro Oficial 38 del 10 de agosto de 1998.

decreto de Alarcón, lo que restableció la vigencia del decreto de 1991 sobre las ferias libres¹⁵⁰

Estos giros de la política nacional se debieron a la presión de las organizaciones sociales que defendían a los 15.000 comerciantes y trabajadores autónomos de las ferias libres (El Comercio 1998f, B8). Entre estas organizaciones se encontraban la Federación de Ferias libres, la Federación de Comerciantes Minoristas de Pichincha (FEDECOMIP) y su organización paraguas a nivel nacional, la Coordinadora Unitaria de Comerciantes y Minoristas y Trabajadores Autónomos del Ecuador (CUCOMITAE). Estas dos últimas se definían como organizaciones sindicales que defendían el derecho al trabajo de la población desempleada y subempleada que encontraba en el comercio una estrategia de sobrevivencia.¹⁵¹

La Federación de Mercados repitió una huelga en 2001 contra las ferias libres (El Comercio 2001c) y mantuvo su rechazo durante los próximos años. Sin embargo, tanto la Federación de Mercados como las otras organizaciones sindicales que representaban a las ferias se debilitaron durante el gobierno de Rafael Correa (2007-2017). Sin embargo, en una nueva coyuntura política que inició con la elección de Jorge Yunda como alcalde de Quito y frente a la amenaza común de las cadenas de supermercados en rápida expansión, tanto los comerciantes autónomos populares y sus organizaciones sindicales, como una Federación de Mercados renovada demostraron en 2019 su unidad para incidir en las políticas del alcalde recién electo (fotografía 16). En los siguientes meses, las diferentes organizaciones que a finales del siglo XX se combatían, se unieron para presentar al alcalde el Plan Maestro de Comercialización, Fortalecimiento de Mercados, Centros Comerciales Populares y Ferias (Castellanos 2019b, 2019a). Como indica ya su nombre, el plan reúne a todas las distintas formas de comercio popular que existen en la ciudad.

¹⁵⁰ Decreto 45 de 1998, publicado en el Registro Oficial 14 del 28 de agosto de 1998.

¹⁵¹ La CUCOMITAE y su filial provincial FEDECOMIP forman parte del Frente Popular, una alianza de varias organizaciones sindicales y sociales del Ecuador (Wikipedia 2020a). El Frente Popular tiene afinidades con el Partido Comunista Marxista Leninista (PCMLE) y el Movimiento Unitario Popular (MUP) que sustituyó al Movimiento Popular Democrático (MPD) en 2015.



Fotografía 16. Evento de organizaciones sociales del sector comercial popular.

Fuente: Hollenstein (2019).

Nota: El evento fue organizado entre organizaciones sociales de los mercados municipales, los centros comerciales del ahorro y los comerciantes autónomos para invitar al Jorge Yunda, alcalde recién electo (3 de abril de 2017).

6. Conclusiones

El periodo de 1972 a 1998 representó un momento crítico para la dinámica de los mercados agroalimentarios rurales y urbanos, debido a que las políticas de modernización iniciadas con los gobiernos militares excluyeron a la comercialización de los productos campesinos, especialmente los de la Sierra. Las redes comerciales populares que operaron el mercado agroalimentario de dichos productos fueron tildadas de anacrónicas y disfuncionales, muy similarmente a las economías campesino-indígenas que durante el mismo periodo tampoco fueron abordadas y apoyadas por las políticas de modernización de los gobiernos militares.

Si bien la situación cambió ligeramente a inicios de la década del ochenta con la creación de los programas de desarrollo integral rural (M. Chiriboga 1984; Valencia 1996), los cuales estaban enfocados en los sistemas de producción y comercialización de la agricultura de pequeña escala, los efectos fueron mínimos. Como resultado, la crisis

agraria que se había perfilado desde la década del sesenta se reprodujo de manera permanente y creó un fuerte movimiento migratorio desde los territorios rurales a los núcleos urbanos del país. Juntamente con el estancamiento e incluso la reducción de la superficie y los volúmenes de producción de alimentos durante la década del setenta, así como la inestabilidad macroeconómica en general, se manifestó durante la década del ochenta una crisis del abastecimiento popular que afectó sobre todo a la población urbana pobre.

Como respuesta a esta emergencia que se redituaba durante estos años, el gobierno central reorientó los programas estatales iniciados durante los gobiernos militares hacia la implementación de ferias libres en todas las ciudades del país. El objetivo de estas fue poner en contacto directo a los productores de alimentos con los consumidores finales. Sin embargo, en el contexto del desempleo y subempleo estructural, la inquebrantable migración campo-ciudad y el conjunto de problemas que dificultaba a los campesinos y pequeños productores participar y defenderse en la esfera de intercambio, las ferias libres fueron cooptadas rápidamente por los mismos comerciantes y trabajadores informales que el gobierno central buscó eliminar de la cadena agroalimentaria, a menudo invocando discursivamente la figura de la mafia de intermediarios acaparadores, expoliadoras y especuladores.

Sin embargo, independientemente del fracaso de las ferias libres en este sentido, estas surtieron un efecto sustancial sobre los mercados municipales que constituyeron, en ese entonces, el eje vertebrador de la distribución alimentaria de la ciudad de Quito. Debido al surgimiento de un sistema de abastecimiento cuasi-paralelo a los mercados, estos últimos se debilitaron fuertemente y se desorganizó su organización interna. Como resultado, hacia finales de la década del noventa, una quinta parte de los puestos en los mercados fueron abandonados.

La política de las ferias libres fue resistida por el gobierno municipal desde la década del ochenta y luego, con la proliferación de las ferias, por la Federación de Mercados que aglutinaba y representaba a las asociaciones de comerciantes en los mercados municipales. Estos conflictos llevaron a que, en varios momentos, fueran cerrados los mercados y el gobierno nacional tuviera que decretar el cierre de las ferias libres, todo esto porque, según la organización gremial, estas habían fallado en crear un espacio de venta directa para productores.

Estos hallazgos son importantes para entender la futura dinámica de la distribución urbana en Quito. Si bien las consecuencias que tuvo esta coyuntura crítica para los mercados municipales serán profundizadas en el capítulo 8, cabe señalar aquí lo siguiente.

Debido a la intervención últimamente fallida del gobierno nacional en la organización de la distribución urbana de alimentos, se vio afectado de manera permanente el sistema de mercados municipales, que hasta aquella época representó el eje vertebrador del abastecimiento alimentario de la ciudad. El retiro del Estado de la organización del mercado agroalimentario a raíz de las reformas neoliberales no creó un mercado más armónico, sino que aumentó el potencial de su desarrollo desigual y desequilibrado si se considera la senda de desarrollo de la distribución urbana hasta la actualidad.

De modo retrospectivo, la desigualdad radicaba en el esquema modernizador que se expresaba, más concretamente, en i) la falta de apoyo estatal a la economía campesino-indígena y la agricultura de pequeña escala, así como su prolongación en forma de redes comerciales populares y, posteriormente, ii) los intentos de eliminar estas últimas como expresión de la crisis agraria permanente y el fracaso de las políticas de generación de empleo urbano mediante el despegue del modelo de desarrollo hacia adentro. De modo prospectivo, la desigualdad significaba que las cadenas de supermercados encontraron a finales del siglo XX un campo de disputa prácticamente abandonado, ya que los actores hegemónicos –los mercados municipales– habían sido debilitados considerablemente por el proceso político conflictivo descrito anteriormente. Como consecuencia, la década del noventa representó una reestructuración profunda del abastecimiento urbano de Quito, pues en su dinámica política radica en la rápida expansión de las cadenas de supermercados hasta la actualidad.

Para concluir, parece importante señalar dos aspectos adicionales. El primero es que tanto el discurso en contra de los “intermediarios”, así como el mecanismo de la feria libre para “resolver” los problemas del desarrollo agrícola se han mantenido prácticamente sin cambio hasta la actualidad. Un ejemplo muy reciente es la reacción del gobierno de Lenin Moreno a las protestas sociales durante octubre de 2019, desencadenadas por la decisión del gobierno de profundizar las políticas de austeridad mediante la eliminación del subsidio al diésel, entre otras medidas. Dado que esta decisión iba a afectar sobre todo al sector de transporte y agrícola que usan el diésel como combustible principal, las protestas sociales fueron sostenidas sobre todo por las organizaciones indígenas y campesinas del país. De manera similar a las reacciones políticas de los gobiernos analizados en este capítulo, el MAG organizó una nueva versión de las ferias libres, esta vez con el nombre “De la mata a la mesa” (El Telégrafo 2019b). Según se puede desprender de la prensa nacional, nuevamente, el MAG organizó estas ferias campesinas y ayudó con el transporte de los vendedores. Tampoco faltaba la visita del ministro actual de la cartera

responsable, el cual aseguró que se fortalecerían las ferias en todo el país como parte del mandato del presidente. Richard Martínez, el ministro de Economía y Finanzas aclaró que “la idea de estas ferias es romper una cadena de comercialización que muchas veces es injusta para los productores y también que le afecta al consumidor, y acercar al pequeño productor, al campesino, al consumidor en el día a día” (El Telégrafo 2019b). Nuevamente, el ministro de Agricultura se aventuró a estimar el ahorro que generó la feria (El Telégrafo 2019a), la cual fue prácticamente idéntica a la estimación emitida por el ministro de turno a inicios de la década del ochenta. Los dos eventos, cuatro décadas aparte, solo se distinguían en un punto crucial: en 2019, el punto de comparación de precios ya no fueron los mercados municipales, sino las cadenas de supermercados.

Capítulo octavo

Mercados urbanos: del servicio público a la privatización encubierta

Este capítulo somete al análisis el proceso de emergencia, expansión y declive del sistema de mercados públicos (SMP) de la ciudad de Quito. A diferencia de las interpretaciones lineales y teleológicas, este capítulo describe, en combinación con el anterior, que el proceso de lucha social y política constituye el mecanismo central en la dinámica histórica del mercado agroalimentario de la capital. A través de la diferenciación de varios periodos históricos, el capítulo muestra cómo el SMP se expandió durante la gran parte del siglo XX mediante políticas municipales arraigadas en la idea de que los mercados municipales representaran un servicio público indispensable para la higiene y salubridad de la población urbana, así como para organizar al territorio de la ciudad. Posteriormente, debido a la creciente manifestación de los efectos de la política nacional en forma de ferias libres y el giro neoliberal en las políticas macroeconómicas, el SMP entró en crisis. Como se propondrá en este capítulo, las consecuencias del debilitamiento del principio de servicio público en la administración del SMP, así como la expansión simultánea de las cadenas de supermercado podría describirse como “privatización encubierta” (García Pérez, Rodríguez, y Maiello 2016, 49–50).

El capítulo está organizado de la siguiente manera. Las secciones 1 y 2 describen cómo el SMP se desarrolló entre 1904 y 2019 mediante la distinción de seis periodos históricos. Nuevamente se hará énfasis en el periodo que corresponde a las décadas del ochenta y el noventa, dado que estas representaron una coyuntura crítica, cuyas secuelas se manifestaron en el funcionamiento del SMP hasta la actualidad. La tercera sección analiza la relación entre el Mercado Mayorista de Quito (MMQ), ubicado en el sur de la ciudad, y el Nuevo Mercado San Roque (NMSR), situado en el centro histórico de la capital. Ambos mercados fueron inaugurados en 1981 con solamente unos pocos meses de diferencia. Sin embargo, los dos mercados representan formas de organización comercial completamente distintas: mientras que el proyecto de MMQ retoma la orientación y el discurso de las políticas estatales de modernización descritos en el capítulo 7, el NMSR es heredero de la presencia de larga data de las redes comerciales populares en el centro histórico. Los conflictos sociales y políticos basados en esta bicefalia del SMP

ejemplifican cómo el territorio urbano-comercial ha sido disputado entre diferentes grupos de actores comerciales, entidades gubernamentales y, finalmente, las corporaciones comerciales capitalistas. Se cierra el capítulo con algunas reflexiones generales.

1. Mercados públicos y política local

Hasta por lo menos las últimas décadas del siglo XX, los mercados públicos construidos y administrados por el Municipio de Quito representaron el eje articulador del mercado agroalimentario de la ciudad. O bien como lugares de compra para los consumidores finales o bien como fuentes de abastecimiento para verdulerías y tiendas de barrio, el SMP ha representado el puntal del metabolismo alimentario urbano hasta por lo menos finales del siglo XX. En 2004, por ejemplo, el periódico *El Comercio* tituló que “los mercados todavía son primera opción”, a pesar de la expansión de las cadenas de supermercados y el declive la infraestructura de los mercados públicos (*El Comercio* 2004, B8). El conjunto de estos mercados públicos se llama aquí “sistema de mercados públicos” (SMP).

En la actualidad, este sistema comprende 57 mercados (de los cuales fueron analizados en esta tesis 55) y ofrece puestos fijos para más de 12.000 comerciantes. Como parte del Municipio de Quito, el SMP se diferencia de otros actores y sitios comerciales de alimentos de consumo directo en la ciudad, tales como las ferias libres (véase capítulo 8) y las cadenas de supermercados (véase más adelante). El anexo 2 describe los aspectos metodológicos que permitieron y otros que limitaron el análisis histórico de este conjunto de mercados. El punto de partida de esta descripción es que la construcción y el cierre de mercados, en cuanto edificio públicos, permite una aproximación a la dinámica histórica del sistema alimentario urbano.

Además de describir su organización como espacios públicos, en esta y la siguiente sección se describe el desarrollo histórico del SMP de Quito entre 1904 y 2019. Antes de presentar la explicación propia, cabe señalar que en la literatura se encuentran varios intentos de explicar el desarrollo del SMP en Quito (figura 9), aunque desde el punto de vista de últimas décadas del siglo XX. Cazamajor (1987) sostiene, por ejemplo, que la construcción de nuevos mercados está relacionada con los diferentes auge económicos del país. Así, el mercado San Francisco (1904) estaría vinculado con el auge caacero (1880-1920), los primeros mercados barriales de la década del cincuenta con el auge bananero (1948-1972) y el crecimiento vertiginoso de los mercados durante la

década del ochenta sería la consecuencia del primer auge petrolero (1972-1979). Bromley (1998), en cambio, argumenta que el patrón de interacción comercial en los mercados depende de múltiples factores como i) la movilidad espacial de los comerciantes que resulta de la poca inversión que realizan en sus puestos arrendados, ii) la densidad demográfica que influye en la densidad de la demanda, iii) las políticas y las inversiones estatales, iv) la emergencia de sistemas de abastecimiento urbano alternativos a los mercados públicos, tales como las cadenas de supermercados.

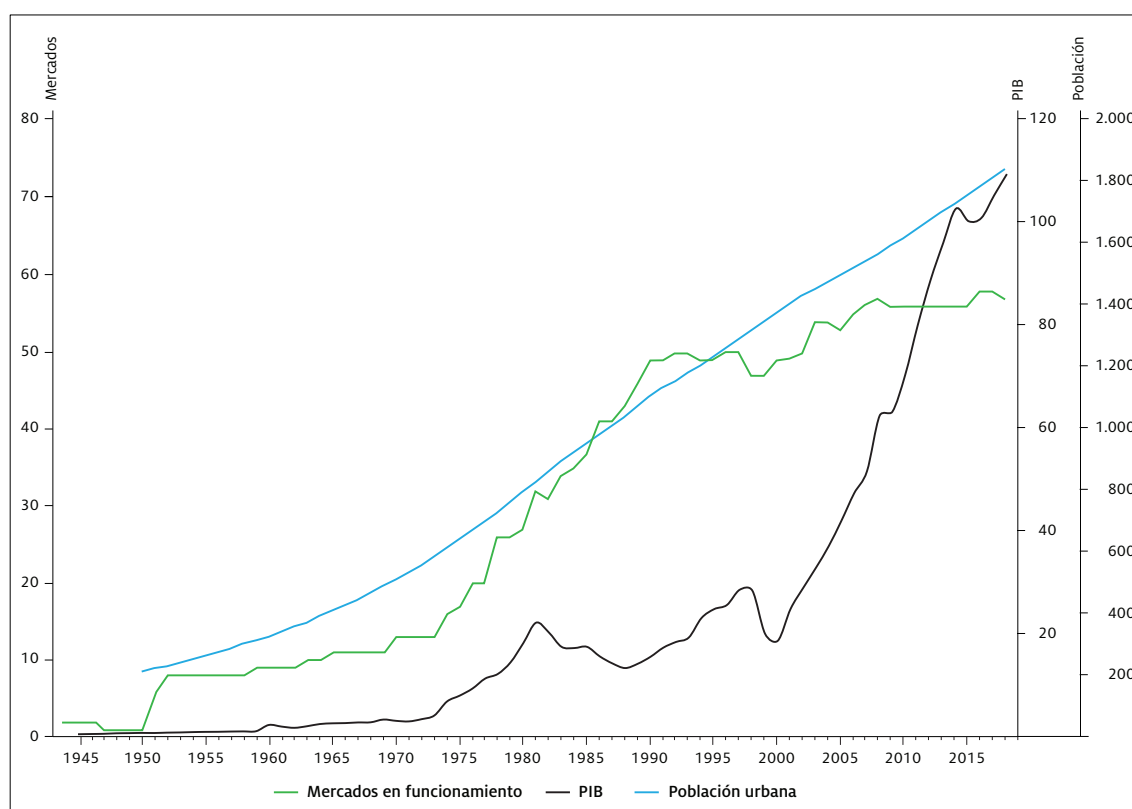


Figura 9. Mercados municipales en Quito, PIB y población urbana (1945-2019).

Fuente: trabajo de campo, revisión de prensa (1980-2019), BM (2020b, 2020a).

Elaboración: propia.

Nota: población en miles de habitantes; PIB en miles de millones de dólares.

Si bien todas estas variables tienen un efecto importante —sin población urbana *in crescendo* no habría siquiera la necesidad de pensar en la distribución intraurbana—, su dinámica representa, en última instancia, nada más que el escenario en el cual se desarrollan los procesos políticos y sociales que determinan la dinámica histórica del SMP. Respecto a la explicación ofrecida por Cazamajor (1987) habría de preguntarse por qué la expansión del SMP se dio en un momento en el que el *boom* petrolero ya fue relevado por la crisis de la década de los ochenta y por qué esta variable coyuntural no desencadenó otro momento de expansión del SMP durante el gobierno de Rafael Correa. En el caso de

Bromley (1998), la importancia asignada a las políticas estatales apunta a una explicación más fructífera. Sin embargo, la autora establece apenas un principio general, según el cual las políticas estatales influyen en el SMP mediante la apertura, el mejoramiento o el cierre de mercados públicos. Además, la autora describe las políticas públicas como generalmente “reactivas” frente al desarrollo comercial “espontáneo” (Rosemary Bromley 1998).

En términos generales, las explicaciones existentes parten de la idea de que el desarrollo demográfico, macroeconómico y las políticas públicas como variable de mediación se manifiesta de manera directa en la dinámica del SMP. Esto es claramente insuficiente como muestra la comparación entre la evolución de las variables sugeridas por Cazamajor (1987) y Bromley (1998) y la senda de desarrollo realmente existente del SMP (figura 9). Si bien existen ciertos periodos durante los cuales existe una correlación, la dinámica histórica a largo plazo resiste a todo intento de explicar la senda de desarrollo del SMP con recurso a variables de naturaleza macroeconómica, demográfica, densidad de la demanda o la política estatal que reacciona a la evolución de estas. Como resultado, estas explicaciones no logran captar las rupturas y las coyunturas críticas que subyacen la senda de desarrollo del SMP.

Tal como se sostuvo en el capítulo 2, las explicaciones que buscan en la evolución de estas variables una causalidad determinante entre la expansión de una u otra forma de distribución urbana de alimentos son limitadas. Al asumir que el desarrollo de la distribución de alimentos perecibles se debe a una u otra variable económica o tecnológica, en estas explicaciones no se visibiliza cómo los conflictos y las disputas sociales y políticas por la organización de la distribución de alimentos perecibles en Quito ha influido considerablemente en su constelación histórica y actual. Por consiguiente, se sostiene que una explicación más contundente debe incluir una lectura de los diferentes grupos sociales y sus estrategias comerciales, así como las políticas nacionales y municipales que buscan organizar el mercado agroalimentario de Quito de acuerdo a sus propios intereses (y no reaccionar pasivamente ante el desarrollo “espontáneo” como sugirió Bromley (1998). En otras palabras, lo que hay que considerar como mecanismo explicativo central es la disputa por la organización comercial del territorio urbano y las relaciones de poder cambiantes entre grupos de comerciantes, el gobierno local y el gobierno nacional y el sector de las corporaciones capitalistas, en especial las cadenas de supermercados.

En resumen, la organización del SMP es parte central de la construcción política del mercado agroalimentario de Quito. Si bien variables como la tecnología y la

demografía son importantes, estas no representan sino el campo en el cual diferentes grupos de actores económicos luchan por su existencia y sus condiciones de inserción en el mercado agroalimentario de Quito. Como se muestra en este capítulo, además de la interacción mercantil como tal, este campo es forjado por las políticas nacionales, las públicas locales y la regulación social basada en las normas establecidas por las organizaciones gremiales. Mientras que las políticas nacionales fueron descritas en el capítulo 7, los últimos dos aspectos serán tratados a continuación.

2. La construcción política local del sistema de mercados públicos

Desde la perspectiva del mercado agroalimentario como campo de disputa, la senda de desarrollo del SMP recorre seis periodos distintivos. El primer periodo abarca el origen de los mercados urbanos de Quito que se remonta al año 1904, cuando el comercio de alimentos perecibles fue trasladado de la plaza San Francisco, la cual funcionaba como sitio de intercambio prehispánico (véase capítulo 3), a la plaza Santa Clara, donde se construyó el primer mercado cerrado del país.¹⁵² El segundo periodo (1950-1972) abarca la inauguración de varios mercados barriales a inicios de la década del cincuenta y una expansión gradual durante las próximas dos décadas. En el tercer periodo (1973-1990), en cambio, se registró la expansión más rápida de los mercados urbanos. Durante estos casi veinte años, el número pasaba de 12 a 48 mercados. Esta tendencia termina abruptamente durante el cuarto periodo (1991-1999): no solamente se estancó la creación de nuevos mercados, sino por primera vez el número de mercados en funcionamiento disminuyó. Esta situación se revirtió ligeramente durante el quinto periodo (2000-2008), solo para detenerse nuevamente durante el último periodo (2009-2019). La figura 10 ilustra la senda de desarrollo en términos de los seis periodos, las administraciones de diferentes alcaldías y los principales actos legislativo. La figura 11 muestra, en cambio cómo el SMP se expande en el territorio urbano de Quito durante estos seis periodos.

¹⁵² El mercado es conocido como Mercado Santa Clara de San Francisco o Santa Clara Sur. La construcción metálica que formó el techo y una cúpula fue importada de Alemania y fue recuperada en forma del Palacio de Cristal situado en el parque Itchimbia.

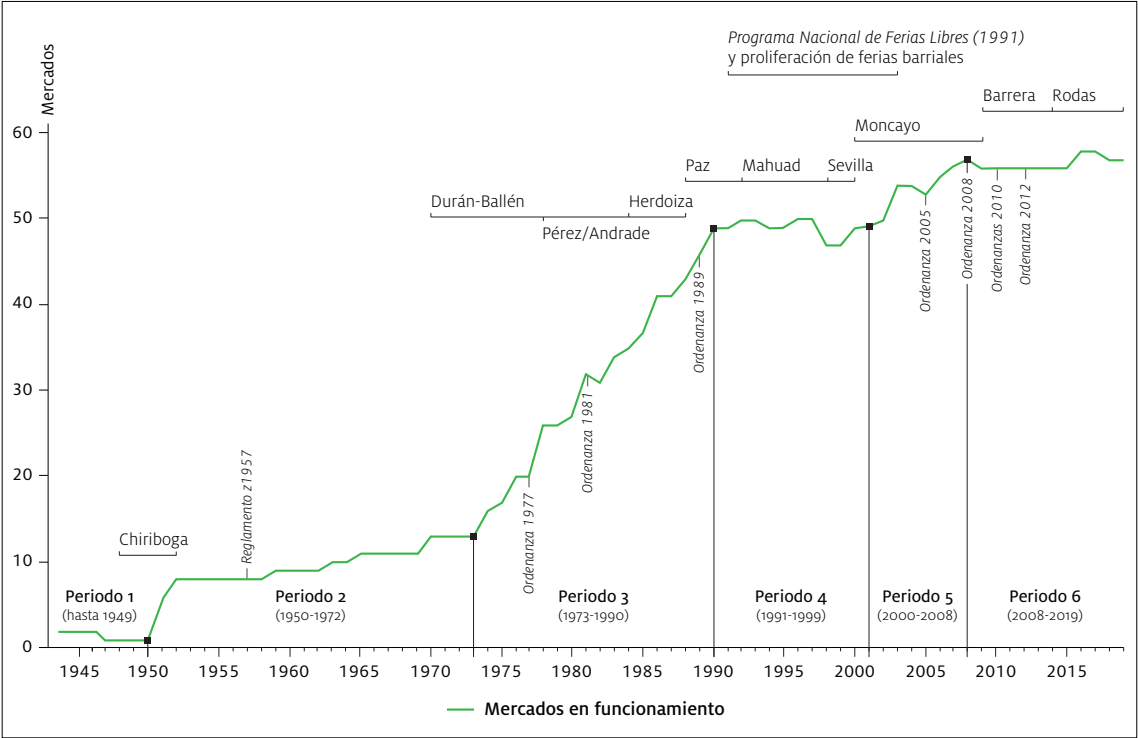


Figura 10. Mercados municipales en funcionamiento (1945-2019).
Fuente: trabajo de campo, revisión de prensa, Lexis (2020), Wikipedia (2020b).
Elaboración: propia.

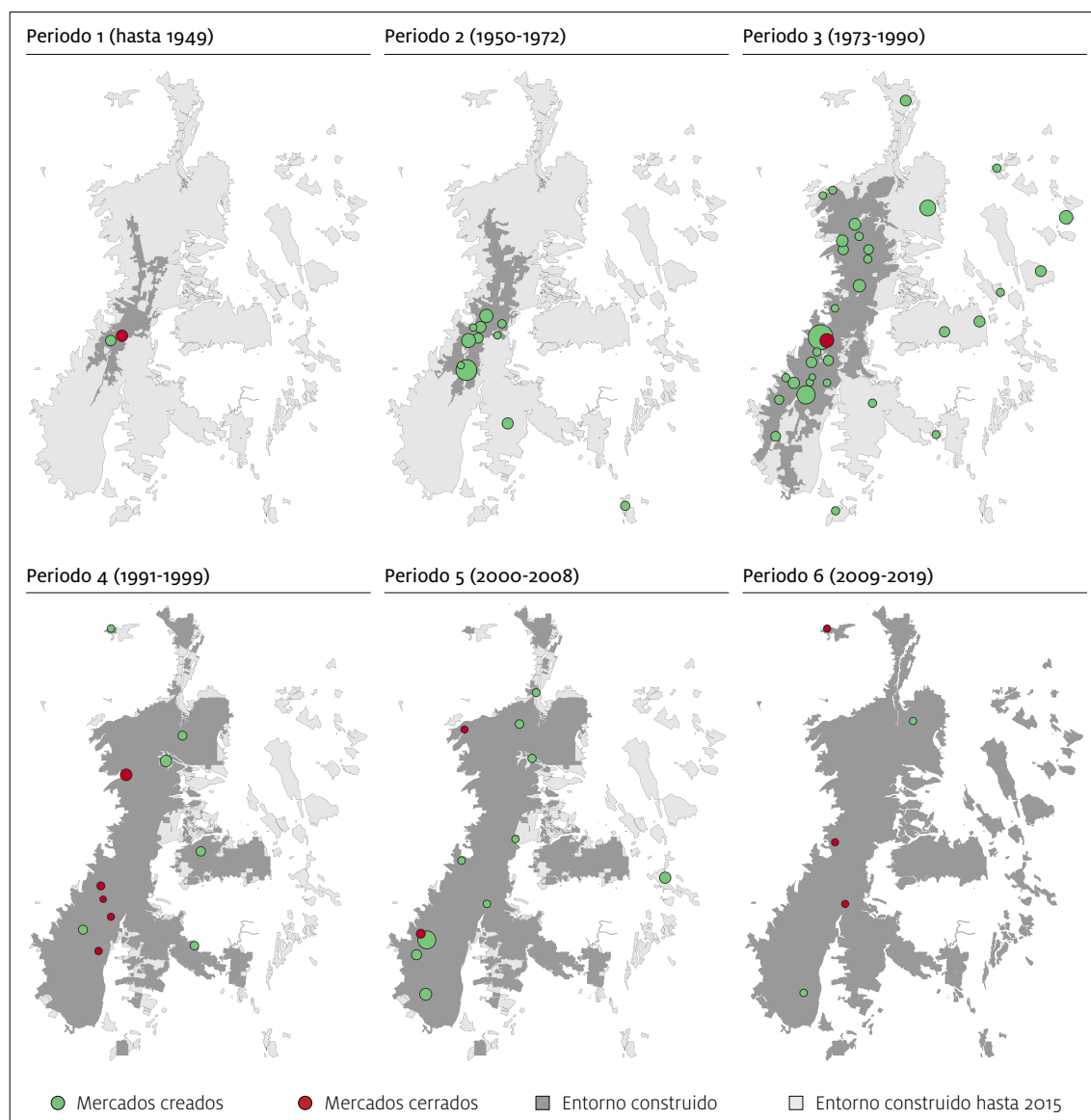


Figura 11. Mercados municipales creados por periodo (1904-2019).

Fuente: trabajo de campo, revisión de prensa, EC (2020).

Elaboración: propia.

Nota: símbolo de mercados indica el número de comerciantes registrado en el catastro municipal (2018).

En lo sucesivo se describen estos seis periodos de desarrollo del SMP. Lo que se busca evidenciar es que cada uno de ellos se caracterizaba por un patrón particular de relaciones entre grupos de actores económicos y la (in)acción del gobierno local y que este patrón era determinante para la senda de desarrollo global del SMP. Dado que el énfasis de este capítulo se encuentra en los periodos 3-6, los dos primeros serán discutidos en un solo apartado.

2.1 Higiene, control de precios y mercados barriales (1904-1972)

El primer periodo (1904-1949) estaba marcado por i) el inicio del SMP basado en mercados públicos cerrados y su papel en las finanzas públicas, ii) la regulación municipal enfocada en varios aspectos como la higiene, los flujos de alimentos, las medidas y pesos de los alimentos vendidos, iii) una serie de medidas del Estado ecuatoriano para regular los precios de los alimentos hacia finales de la década del treinta y la reacción defensiva y no libre de conflicto del gobierno municipal, iv) el establecimiento del patrón organizativo del mercado municipal público que se mantiene, aunque con modificaciones importantes, hasta la actualidad. Estos cuatro aspectos serán descritos en lo sucesivo.

La primera mitad del siglo XX trajo consigo una innovación a nivel del país en el abasto de la ciudad y la administración de las plazas de mercado: la construcción de los primeros edificios de mercados con el fin de ubicar ahí la actividad comercial de alimentos perecibles, la venta de carne y los comedores populares. En 1904, luego de siete años de construcción, se inauguró el Mercado Santa Clara de San Francisco o Mercado Sur, el primer mercado cerrado del país. Dos años después, se inauguró el Mercado San Blas o Mercado Norte. La edificación de mercados cerrados cumplía varios objetivos. Recién con estos edificios la política higienista encontró una base material que permitía lograr sus objetivos. Además, se esperaba que mediante la prohibición del “expendio de víveres, comestibles, frutas, pan [...] en las plazas, calles portales y cualquier otro punto de la ciudad” (Municipio de Quito 1904, párr. 1) el municipio podría imponer el uso “racional” y “ordenado” del territorio urbano (Kingman 2006).

Finalmente, la utilización de un puesto fijo en el mercado cerrado permitía cobrar un impuesto con mayor facilidad que en el caso de una feria abierta. Esta fuente de ingresos se convirtió en un pilar de las finanzas públicas locales. Así, el municipio revirtió en 1919 la decisión de establecer “ferias libres” durante los martes de cada semana, en las cuales no se cobraba ningún impuesto a la venta de artículos alimenticios. Como estas ferias no cumplían su objetivo, es decir, no reducían los costos de los alimentos y, además, aminoraban los ingresos municipales, el gobierno decidió volver a cobrar el impuesto (Municipio de Quito 1919, 4). La importancia de impuestos provenientes de los puestos fijos en los nuevos mercados fue captada en 1920 en la gaceta municipal:

No es ya suficiente la capacidad de la plaza impropia-mente llamada del Mercado Sur, situada en Santa Clara, y la del Norte, en San Blas, es también muy reducida. Quizás sería conveniente emprender en la construcción de otra plaza igual o más amplia que aquella,

en la plaza “Marín”. Esta, por su amplitud y situación tan neutral, es indudablemente el lugar más adecuado, y así quedaría atendida también la parte oriental de la ciudad, con el barrio de La Tola, que va cada día tomando gran incremento y del que menos se ha preocupado el Municipio. Debido al magnífico desempeño de los Inspectores de las plazas de Abasto, especialmente del Mercado Sur, las rentas provenientes de este Ramo han aumentado considerablemente, de manera que excederán en mucho, al terminar el año, a la cantidad presupuestada. (Municipio de Quito 1920, 7)

La regulación municipal del comercio de alimentos, tal como existía a la vuelta del siglo XX en Quito, confirma el hecho –bien conocido en la historia económica– de que las ciudades jugaban un papel central en la administración del abastecimiento urbano por varias razones. Por un lado, debía garantizarse la salud de la población urbana mediante medidas de higiene en el intercambio de alimentos. Por el otro lado, era necesario abaratar el costo del abastecimiento urbano (Davis 2012, 179; Polanyi [1957] 2012, 111; Thompson 1971). Como se verá en lo sucesivo, ambos aspectos se manifestaban de una u otra manera en el caso del SMP de Quito.

A inicios del siglo XX, la regulación municipal de Quito buscaba abordar de manera más sistemática que en periodos anteriores los problemas de higiene, en especial la salubridad de los alimentos que se vendían en las plazas y calles de la capital. La regulación de las plazas de mercado a través del control diario del Médico de Higiene y Salubridad jugaba un papel central en este esfuerzo.¹⁵³ Así, se lee en la Gaceta Municipal de 1918 que

[e]stos importantísimos centros [las plazas de mercado], de los que depende en gran parte la salubridad pública, han llenado, seguramente, las aspiraciones aún de los más exigentes, por la acertada administración y correcto funcionamiento de cada una de ellas. La intervención de la Policía bien reglamentada ha dado allí excelentes resultados. (Municipio de Quito 1918, 1)

Si bien se puede identificar periodos de auge y mayor institucionalización de las políticas higienistas como la década del treinta (Kingman 2006, 273), en el caso de los mercados la cuestión de la higiene fue más duradera. En 1957, por ejemplo, la regulación municipal de los mercados consideraba que

¹⁵³ La regulación municipal de aquel periodo se centraba en la figura del Médico de Higiene y Salubridad, el cual formaba parte de la policía municipal y cuya función consistía en “[v]isitar las plazas [de mercado] y tiendas de abasto, para cuidar de que estén en buen estado los comestibles, bebidas, frutas, etc., que se expenden en ellas” (Municipio de Quito 1897, 378). La creación de la plaza del Médico de Higiene y Salubridad en 1897 se justificaba por la declaración de que el “estado de higiene y salubridad públicas de esta Capital deja mucho que desear para satisfacer sus exigencias crecientes de mejoramiento” (Municipio de Quito 1897, 379).

los mercados de víveres merecen particular atención por parte de los PODERES PÚBLICOS, por cuanto en estos establecimientos se hace la mayor distribución de artículos alimenticios que por su origen, inconveniente exposición y manipulación, suelen estar altamente contaminados, por lo cual acarrear enfermedades y epidemias al público consumidor. (Municipio de Quito 1957)

Un segundo aspecto de la regulación municipal giraba en torno al control del flujo de los alimentos y las transacciones entre los productores rurales y comerciantes urbanos. La práctica muy común de comprar alimentos a la fuerza, especialmente a la población indígena, fue descrita en el capítulo 4. El objetivo del Municipio de Quito, muy similar a prácticas de las ciudades medievales (Pirenne [1933] 1939, 128–29), de impedir estas transacciones en las afueras de Quito consistió probablemente en asegurar el acceso directo de los campesinos a las plazas de mercado sin intermediación de parte de comerciantes urbanos y de esta manera evitar el encarecimiento del “abasto público” (Municipio de Quito 1881).

Un tercer aspecto de la regulación municipal giraba en torno al control de las pesas y medidas usadas en las transacciones en general, pero especialmente de los alimentos vendidos en las plazas de mercado. Estas pesas y medidas tenían que ser “uniformes en todo el cantón [de Quito] para evitar que los vendedores perjudiquen a los compradores, dándoles una cantidad menor de la que deberían recibir” (Municipio de Quito 1872, párr. 1). Con este fin, la tesorería del municipio o “individuos encargados” vendían pesas oficiales (Municipio de Quito 1872, párr. 2, 5) o pesas particulares podían ser homologadas por la policía municipal mediante el pago del “derecho de aferación de pesas y medidas” (Municipio de Quito 1872). Además, el Reglamento de Policía fijaba que, al encontrar una pesa manipulada, la mitad de la multa que tuviese que pagar el vendedor fraudulento correspondiese al acreedor (Municipio de Quito 1881, párr. 201).

La extensa regulación de las medidas y el reconocimiento monetario de la detección de medidas falsificadas daba cuenta de la magnitud y la importancia de esfuerzo del gobierno nacional y municipal. Similar a la tendencia mercantilista europea en siglos anteriores, el Estado ecuatoriano buscaba eliminar el uso de unidades tradicionales y locales que no correspondieran al sistema oficial de pesas y medidas y que, por tanto, impedían la creación de un entorno de intercambio que facilitase la comparabilidad y el control de los precios de los alimentos. Este esfuerzo se mantendrá durante todo el siglo XX y hasta la actualidad, periodo en el que el MAG ha procurado normar las unidades en las que se venden los alimentos perecibles en los mercados municipales.

Este primer periodo del SMP abarcaba también un primer conflicto entre el Estado ecuatoriano y el Municipio de Quito en cuanto a la regulación del abastecimiento urbano, el cual de hecho antecede al conflicto descrito en el capítulo anterior y, además, se libró a lo largo de argumentos muy similares. El punto de partida del enfrentamiento entre los dos niveles de gobierno consistió en el Decreto Supremo de 1938, mediante el cual el gobierno nacional obligó a los gobiernos municipales a crear establecimientos públicos para la venta de alimentos al costo y aportar de esta manera al abaratamiento de los víveres en el país (Rivadeneira 2014) en los albores de la Segunda Guerra Mundial y las presiones de la inflación correspondiente. Una carta de Galo Plaza, presidente del Consejo Municipal de Quito, dirigida al presidente del país, Federico Páez,¹⁵⁴ dejó pocas dudas sobre el descontento del municipio quiteño sobre las medidas impuestas por el gobierno nacional que parecían intervenir demasiado en el comercio y, por tanto, vulnerar a los intereses comerciales y, al mismo tiempo, las finanzas públicas.

Si bien el gobierno local reconoció la “función social del comercio” y la “necesidad de “refrendar la especulación, adulteración e ilegalidad en el comercio de los artículos de primera necesidad” (Municipio de Quito 1939, párr. 1–2), también se insistió en que la “función municipal no puede ser otra que la de controlar la exactitud de las pesas y medidas [...], comprobar su estado higiénico y por fin, de vigilar para que el acaparamiento o monopolios no produzcan alzas arbitrarias” (Plaza 1939; citado en Rivadeneira 2014, 3) y que no era posible “atropellar la libertad de comercio y obstaculizar la libre acción de las leyes que regulan los actos económicos” (Municipio de Quito 1939, párr. 3).

En regulaciones posteriores, el Municipio continuó buscando un equilibrio delicado entre los abastos municipales en tanto “servicio público”, por un lado, y el cumplimiento “de las normas comerciales de una empresa bien establecida”, la “acción moderada” y “sin ejercer monopolio alguno”, por el otro (Municipio de Quito 1946, párr. 1–3). De esta manera, el gobierno local intentó acomodar tanto los intereses comerciales, como las demandas populares del Partido Socialista y la Sociedad “Artística e Industrial de Pichincha” (Rivadeneira 2014).

Una de las medidas que adoptó el Municipio de Quito fue la creación de la Dirección de Abastos Urbanos (Municipio de Quito 1939),¹⁵⁵ a la cual fue asignada la administración de los mercados públicos municipales, y que podía operar como

¹⁵⁴ Citada en Rivadeneira (2014, 3).

intermediaria entre los almacenes de garantía municipal y los mayoristas o directamente con los productores de artículos de primera necesidad. Para este objetivo, la Dirección de Abastos Urbanos podrá contratar con los agricultores e industriales sus productos para la distribución a los almacenes libres de artículos primera necesidad y en especial a los almacenes con Garantía Municipal [...]. (Municipio de Quito 1939, párr. 6)

Con el mismo doble objetivo de protección social e higienismo fueron inauguradas en 1938 las “ollas municipales” (El Telégrafo 2014) y posteriormente se impulsaron “carros ambulantes de reparto” (Municipio de Quito 1946, párr. 7). Si bien estas medidas fueron la respuesta a la crisis de la década del treinta y las presiones del Estado ecuatoriano, es importante señalar que el papel activo del Municipio de Quito en el abastecimiento urbano ya existía desde por lo menos el año 1927, cuando a pedido del médico e higienista Pablo Arturo Suárez se inició la construcción del “Comedor Obrero” (El Telégrafo 2014) cerca del Mercado Sur. En suma, el episodio conflictivo en torno al abastecimiento urbano dio cuenta por primera vez de que la constelación de los intereses políticos y las posibilidades de solucionar el encarecimiento de los precios alimenticios no armonizaban entre el Estado nacional y el gobierno municipal.

El cuarto y último aspecto importante del primer periodo del SMP concierne el patrón de organización de los mercados municipales. Este encontró en la existencia de la Dirección de Abastos Urbanos y sus almacenes municipales, de los cuales existieron 20 en 1946, un antecedente histórico. La Dirección como tal no existió más que algunos años, pues los problemas administrativos hacia finales de la década de los cuarenta complicaron su existencia y el auge bananero alivió la situación de la clase obrera (Rivadeneira 2014). Sin embargo, la idea de la Dirección de Abastos Urbanos y las tiendas de abasto municipales sobrevivió su corta existencia y encontró una cierta continuidad en los mercados municipales públicos y su particular organización interna.

Esta fue planificada e implementada a través de un reglamento de 1957, el cual fijaba las aristas organizativas de los mercados de vocación minorista y barrial, los cuales representaron el grueso del SMP a partir de la década de los cincuenta. Este reglamento fue fundamental en cuanto se establecieron por primera vez las pautas institucionales de los mercados barriales que han marcado la senda de desarrollo del SMP hasta hace poco tiempo.

Las normas que el Municipio de Quito implementó mediante aquel reglamento no solamente continuaron la orientación higienista, sino que la profundizaron considerablemente al imbricar la actividad comercial en una política pública higienista mucho más amplia. Así, los mercados pasaron a ser administrados por la Dirección de Higiene del

Municipio y se establecieron requisitos para la construcción de los edificios y los puestos de venta con el fin de salvaguardar la salud pública: la cantidad de luz, la ventilación, las duchas para los comerciantes, la pintura impermeable, así como vitrinas y fuentes de hierro para expender los alimentos daban cuenta de una planificación que concebía el edificio del mercado en primer lugar como espacio higiénico, más que comercial. El higienismo municipal se extendió incluso sobre el mismo cuerpo de las personas que vendían los alimentos. Estas tenían que presentar los resultados de seis exámenes médicos antes de poder recibir el certificado de salud. Este, junto con otras prácticas de higiene personal, como el baño general por lo menos tres veces por semana, usar calzado y cortar las uñas “a rape” y participar en cursos organizados por la Dirección de Higiene eran todos requisitos para poder obtener un puesto fijo en uno de los mercados (Municipio de Quito 1957, párr. 28–32).

La actividad comercial misma estaba organizada y supervisada por el municipio, lo cual se expresaba en normas sobre el espacio, por un lado, y la administración del comercio, por el otro. Fundamentalmente, el edificio del mercado era parte del espacio público, sobre el cual la iniciativa privada tenía solamente un control limitado. La superficie comercial se dividía y se organizaba “en forma ordenada y práctica” (Municipio de Quito 1957, párr. 7) en secciones, o giros, los cuales correspondían con diferentes categorías de alimentos, tales como frutas, hortalizas, carnes, tubérculos y raíces, así como abarrotes. Los propios puestos de venta seguían en propiedad privada y podían ser solamente concesionados a comerciantes particulares, siempre y cuando estos cumplieran con todos los requisitos de higiene, así como con el pago de la tasa de arrendamiento. Ningún comerciante podía concesionar más de un puesto en los mercados municipales y la operación de cada puesto debía efectuarse dentro de un horario fijo y personalmente por la concesionaria.

El desarrollo ordenado de la actividad comercial estaba supervisado por un administrador que, junto con varios otros funcionarios públicos ayudantes, inspectoras de casas cunas, cuidadores diurnos y nocturnos, cuidadores de servicios higiénicos, policías y jornaleros de barrido debían controlar el seguimiento del reglamento y ejecutar las órdenes del Médico Jefe de la zona urbana y que era el jefe superior inmediato.

Dos servicios públicos completaban a los mercados municipales. El Municipio de Quito reglamentó en 1957 que todos los mercados municipales contaran con un servicio de características similares al del comedor obrero propuesto ya hacia finales de la década del veinte, pues en la planta baja de los edificios debía funcionar un comedor de “tipo

popular para la preparación de comidas criollas” (Municipio de Quito 1957, párr. 6). La importancia de estos comedores no solo se ha mantenido —prácticamente todos los mercados municipales cuentan con un patio de comida en la actualidad—, sino que en algunos casos se ha convertido en el giro de negocio más importante frente a la venta de alimentos perecibles.

El segundo servicio era la casa-cuna, una espacio separado y especializado en cuidar y educar a los hijos de las vendedoras. Esta institución pública enfocada en el trabajo de cuidado era indispensable, dado que el comercio de alimentos estaba dominado por mujeres, a menudo encargadas de cuidar a sus hijos mientras se dedicaban al comercio de alimentos. La división sexuada patriarcal del trabajo creó, por tanto, una doble carga para las comerciantes mujeres, la cual solo era posible de sostener mediante un servicio de cuidado para sus hijos, aunque fuera durante una parte de la larga jornada laboral prescrita en el horario de atención oficial de los mercados municipales.¹⁵⁶ Adicionalmente, las comerciantes dependían también de la posibilidad de poder gestionar su propia alimentación diaria en el comedor local de los mercados municipales.

En suma, se podría sostener que ambos servicios públicos daban cuenta de que la idea del mercado en cuanto a un espacio de intercambio guiado por la racionalidad utilitarista es el resultado de un sesgo teórico androcéntrico. En el caso de los mercados barriales, los servicios públicos y la cotidianidad convertía a estos en un espacio de reproducción de la vida barrial y personal de las comerciantes, inseparable de las transacciones monetarias como tal. En otras palabras, la compraventa de los alimentos estaba incrustada en un tejido de relaciones sociales “extraeconómicas” necesarias para la organización de la vida y la logística cotidianas de las comerciantes mujeres. Es así como el mercado municipal en la ciudad andina de Quito anticipaba, a mediados del siglo XX, algunas de las reivindicaciones por crear condiciones más inclusivas para las madres trabajadoras. Futuras investigaciones tendrán que profundizar en la historia de estos servicios públicos y el papel que jugaron las organizaciones gremiales de las comerciantes mujeres en estos.¹⁵⁷

En resumen, el primer periodo observado aquí estaba marcado por varios antecedentes que orientaban el futuro desarrollo del SMP. Fundamentalmente, la ordenanza de

¹⁵⁶ El horario oficial de los mercados iba desde las siete de la mañana hasta las cinco de la tarde, o sea, era de diez horas al día (Municipio de Quito 1957, párr. 13).

¹⁵⁷ El reglamento interno de los Mercados Sur y San Blas ya mencionaba en la década de los cuarenta al “sindicato de vivanderas” (Municipio de Quito 2009).

1957 pautó la naturaleza de los mercados municipales en tanto espacio y servicio público. Aun si en esta misma ordenanza se preveía el establecimiento de mercados privados, estos no emergieron en los años posteriores. Por el contrario, el Municipio de Quito expandió el SPM de manera gradual hasta llegar a un total de 12 mercados en el año 1972.

2.2 Los servicios públicos y la migración rural (1973-1990)

El elemento central de este segundo periodo consiste en la implementación del Plan General de Mercados establecido por el Municipio de Quito y que previó una expansión masiva del SMP. De hecho, la cantidad de mercados pasó de 12 en 1973 a 48 en 1990, lo cual equivale en promedio a la construcción de dos mercados nuevos por año (figuras 10 y 11). Si bien el Plan General fue iniciado por el alcalde Durán-Ballén en 1975, al inicio, el financiamiento del Plan fue difícil, lo cual se resolvió recién con un préstamo del BID hacia finales de la década de los setenta. De ahí que la ejecución del Plan General recayó sobre las siguientes administraciones municipales, en especial la de Pérez Intriago (1979-1982) y de su sucesor Andrade Nieto (1982-1983), así como la de Herdoiza León (1984-1987). Durante estas tres alcaldías se mantenía el planteamiento central del Plan General en cuanto a la necesidad de expandir el SMP de manera masiva (figura 11).

Por las limitaciones señaladas anteriormente, la documentación disponible sobre este Plan General y su implementación es muy escasa y solo accesible a través de las noticias de la prensa nacional (véase también Rosemary Bromley 1998).¹⁵⁸ Sin embargo, cuatro elementos importantes pueden ser identificados en torno al Plan General y su influencia en la dinámica histórica del SMP. Primero, la pieza central del Plan General consistió en la inauguración del Nuevo Mercado San Roque (NMSR), ubicado en el centro histórico de Quito, y el Mercado Mayorista de Quito (MMQ), ubicado al sur de la ciudad y alejado del núcleo urbano. Mientras que el primero tenía el objetivo de reorganizar y reubicar en un edificio cerrado al comercio de las calles y plazas abiertas del centro histórico de Quito, el segundo mercado se construyó con el fin de modernizar la distribución urbana de alimentos. Si bien el NMSR tuvo un efecto importante en este sentido, también permitió que la presencia de las redes comerciales populares se

¹⁵⁸ El Archivo Histórico del Municipio de Quito registró la correspondencia oficial entre los funcionarios del Municipio de Quito, en la cual se mencionó dicho plan, pero no se guardaron los documentos de planificación como tal.

consolidara en torno al centro histórico, el eje territorial central de la “ciudad rural” (véase capítulo 6, sección 3.5). La continua presencia de las redes comerciales populares y el efecto secundario que esta tenía sobre el relativo fracaso del proyecto de modernización en forma del MMQ constituye, hasta la actualidad, la disputa política y social central en torno a la distribución urbana de alimentos en Quito. Por su importancia que va más allá del periodo analizado aquí, se describe el proceso en torno a la construcción y organización de estos dos mercados por separado (véase sección 3 de este capítulo).

El segundo elemento concierne el carácter de servicio público de los mercados municipales. Según Bromley (1998, 1326), a partir de mediados de la década de los sesenta, el Municipio de Quito inició la planificación de los mercados de la ciudad con la creación de la Dirección de Mercados en 1976. Sin duda, la base institucional de la gestión de los mercados se fortaleció en aquel entonces. No obstante, como ya fue señalado, existieron varios antecedentes institucionales desde décadas anteriores bajo el liderazgo de la Dirección de Higiene. Estos siguieron marcando la organización del SMP durante el segundo periodo, por lo que es más preciso hablar de una consolidación institucional del SMP que del inicio de la planificación municipal.

La continuidad institucional y al mismo tiempo el fortalecimiento del carácter de servicio público se manifestó, por ejemplo, en el texto de la Ordenanza 1826 (Municipio de Quito 1977). En esta primera ordenanza sobre el SMP,¹⁵⁹ el Municipio de Quito declaró que los mercados municipales representan un servicio y espacio público (Municipio de Quito 1977, párr. 2). Ello tenía consecuencias importantes para la regulación del comercio de alimentos, pues esta se concentraba en el gobierno local. Dado el carácter público de la gestión y el espacio de los mercados municipales, las comerciantes fueron definidas como “usuarias” del SMP (Municipio de Quito 1977, cap. 4). La Ordenanza 1826 estipulaba al respecto que los

[m]ercados municipales son locales que han sido contruidos, establecidos y financiados por el Municipio, en los que se concede a los vendedores la utilización de puestos para el ejercicio del comercio minorista, mediante el pago de una tarifa que el Municipio cobra como regalía para financiar los gastos de administración, operación y mantenimiento de estos. (Municipio de Quito 1977, párr. 3)

Una consecuencia importante del carácter público de los mercados era que la asignación de los puestos fijos era un proceso administrativo puesto en marcha y controlado

¹⁵⁹ La demás legislación sobre los mercados tenía el carácter de decretos y reglamentos, o sea, formas de legislación jerárquicamente inferiores a la ordenanza.

por el gobierno local. Aun en la actualidad, luego de que el SMP ha sufrido varias transformaciones, los comerciantes interpretan su rol como usuarios de un sistema público. En 2018, un comerciante del Mercado La Carolina señaló que

[n]osotros somos usuarios de los mercados del Municipio. Somos parte de un servicio público. Los comerciantes de los mercados somos como una familia, reunidos para ejercer un tipo de comercio con la comunidad. A su vez, tenemos el vínculo con el Municipio como empresa. Nosotros tenemos el vínculo como si perteneciéramos a la empresa, porque acatamos al Municipio sus reglas, sus ordenanzas, su funcionamiento. (Jesús Guerrero 2018; entrevista personal)

Como da cuenta la Ordenanza 1826 y las regulaciones anteriores en cuanto a la organización interna, los estándares de higiene y salubridad, así como los servicios públicos complementarios como las guarderías infantiles o sala-cunas, en este segundo periodo el mercado municipal se proyectó como una parte fundamental de la vida urbana dirigida por el gobierno local.

Las acciones concretas del Municipio de Quito también dieron cuenta de la importancia de la institución del mercado municipal para organizar el territorio urbano residencial. Así, mientras que en el primer periodo (1952-1972) la expansión de SMP se concentró en la parte céntrica de la ciudad, la segunda fase de construcción abarcó prácticamente todo el entorno urbano construido (figura 11). Para organizar la distribución urbana de alimentos en torno a los mercados, hasta finales del periodo analizado aquí el Municipio de Quito multiplicó la cantidad de mercados y hacia finales de la década de los ochenta todavía proyectó la construcción de veinte mercados adicionales (Rosemary Bromley 1998, 1328). Pero los mercados municipales también tenían la función de regular las actividades comerciales en el centro histórico y controlar de esta manera la migración campo-ciudad (El Comercio 1980d, D5). En efecto, con una inversión de varios cientos de millones de sucres, la construcción de mercados se convirtió en “obra prioritaria del municipio” (El Comercio 1981f, 1981e, C10). Aun así, en 1981 con 32 mercados y 7.600 puestos, el SMP todavía no satisfacía la demanda de más de 20.000 vendedores ambulantes que trabajan en distintas partes de la ciudad (El Comercio 1981e, C10).

La importancia que tenía la resolución de los problemas urbanos y sociales de la administración de Pérez Intriago mediante la integración social y económica de la población vulnerable se manifestó también en las declaraciones del alcalde, quien insistió en que la inversión pública buscaba dar “igual oportunidad a todos los sectores sociales que trabajan o viven en [el centro histórico]. Por esta situación el Municipio en varios

proyectos ha emprendido la organización del comercio popular, el equipamiento y el transporte” (El Comercio 1981b, C8). Adicionalmente a los mercados públicos, el Municipio de Quito también invirtió en viviendas para los vendedores ambulantes y sus familias (El Comercio 1982b, C14, 1981b, C8).

Si bien en la prensa nacional se presionó para resolver los “problemas urbanísticos” creados por la migración masiva y la multiplicación del número de comerciantes, las prioridades y las estrategias establecidas por la administración de Pérez Intriago fueron criticadas ampliamente. Así, el fortalecimiento de los mercados públicos fue criticado como “política paternalista” (El Comercio 1981b, C8) o la solución más fácil al crear “gigantescos centros de trabajo y vivienda colectivos [...]” (El Comercio 1981e, C8). En otro comentario se insistió en que la ampliación del SMP, realizada por el Municipio, no era una solución “[t]écnica, sino política”, pues pretende basarse en argumentos que invocan el “sentido humano” de ayuda al inmigrante campesino” (El Comercio 1982a, C8). A diferencia de las intenciones del Municipio de Quito, las obras benefician solamente al “acaudalado intermediario, quien, disfrazado de pobre, mueve sus negocios en torno a estos núcleos, confundiéndose entre los humildes, invadiendo las calles con vehículos llenos de productos [...]” (El Comercio 1982a, C8). Es este intermediario que “presiona al Cabildo para que haga nuevos mercados [...]” (El Comercio 1982a, C8).

2.3 El abandono neoliberal y la privatización encubierta (1991-1999)

El tercer periodo revirtió lo que durante el segundo periodo se avanzó en términos de institucionalización y ampliación del SMP. En efecto, el número de mercados del SMP no solo se estancó abruptamente, sino que de 48 establecimientos comerciales públicos en 1991 cayó a 46 en 1999. Esta reducción no se debió a un estancamiento de la población urbana de Quito. Como muestra la tabla 23, a inicios del tercer periodo (1991), la densidad de mercados llegó a su punto más alto con 23.000 habitantes por mercado público. Esto fue el resultado de una expansión sostenida del SMP desde por lo menos el año 1973, cuando la densidad era más baja con 43.000 habitantes por mercado público. Sin embargo, la lógica de atravesar el territorio urbano con una red de “servicio público alimentario” centrado en la figura del mercado municipal se revirtió durante la década de los noventa. Como resultado, entre 1993 y 2001 la densidad bajó y a la vuelta del siglo XXI había un mercado público por cada 29.000 habitantes. Como resultado de la paralización

del SMP, ya a inicios del periodo analizado se notó que “falta[ban] mercados en Quito” (El Comercio 1992, D6).

Tabla 23.
Densidad de mercados en la ciudad de Quito (1950-2019)

Año	Mercados por mil habitantes
1950	206
1952	28
1962	39
1974	43
1982	29
1990	23
2001	29
2010	29
2017	32
2019	34

Fuente: trabajo de campo, revisión de prensa.

Elaboración: propia.

El efecto que tuvieron las políticas nacionales en forma del Programa Nacional de Ferias Libres, así como la posterior proliferación incontrolada, desencadenada por un vacío institucional o por el conflicto entre las competencias del gobierno nacional y el local, ya se describió en el capítulo anterior. Cabe señalar aquí que la resistencia del Municipio de Quito contra de las ferias libres se limitó a la alcaldía de Pérez Intriago, protagonista de la ampliación del SMP. La administración de Rodrigo Paz (1988-1992), así como las otras administraciones municipales durante la década de los noventa no se preocuparon mayormente por el efecto perjudicial que tenía el sistema paralelo de las ferias libres sobre los mercados municipales. Así, por ejemplo, la alcaldía de Paz apoyó expresamente la implementación de las ferias libres a partir de 1989 (El Comercio 1989c, A6).

La reversión de las políticas de expansión del SMP durante la década de los noventa coincidió con las alcaldías de Borja (1988-1992), Mahuad (1992-1997) y Sevilla (1998-2000). Lo que llama la atención es que cuando existían orientaciones ideológicas diferentes entre la tríada de alcaldes que sostenían la expansión del SMP entre 1973 y 1998, el declive del SMP durante el tercer periodo se solapaba con un grupo de alcaldes ideológicamente cohesionado (figura 2): los tres burgomaestres eran miembros del mismo partido, la Democracia Popular (Unión Demócrata Cristiana), el cual, originalmente ubicado en el centro del abanico político, dio un giro ideológico en 1993 “para estar acorde con las transformaciones que se estaban dando a escala mundial” (Freidenberg y Alcántara Sáez 2001, 91). La nueva orientación en la materia económica recalcó

el libre mercado y la iniciativa privada. Mahuad, por ejemplo, primero alcalde de Quito (1992-1998) y luego presidente del país (1998-2000), estaba estrechamente vinculado con el sector banquero (Acosta 2001, 88).

En este contexto de la política gubernamental local particular, cuya tendencia en contra de los servicios públicos fue reforzada por las políticas neoliberales de los gobiernos nacionales de la última década del siglo XX, el SMP sufrió varias transformaciones. Por lo menos en lo que concierne al sistema de abastecimiento, se inició una “reestructuración urbana neoliberal” (González 2018; González y Waley 2012) que restó importancia al SMP en su función de una red que combinaba abastecimiento alimentario con otros servicios públicos, la cual sostenía una gran parte del abastecimiento de alimentos en los barrios de Quito y permitía a las comerciantes combinar el trabajo remunerado con el trabajo de cuidado. De hecho, la reducción del presupuesto y la retórica neoliberal de la “autogestión” de los mercados públicos y su supervivencia gracias a la “competencia” (El Comercio 1997f, C10) fue el principio que guió las políticas municipales respecto al SMP. También se impuso el lenguaje de la rentabilidad de los mercados públicos que relativizaba su función como servicio público. Fundamentalmente, el Municipio de Quito argumentaba que el SMP costaba mucho más de lo que generaba en forma de ingresos por el arrendamiento de los puestos fijos (El Comercio 1997e, B8). Lo que se planteaba, en especial durante la alcaldía de Mahuad (1992-1997), era privatizar a los mercados con el fin de externalizar los costos de operar y mantener a los mercados en cuanto centros barriales de abastecimiento alimentario (El Comercio 1997f, C10, 1995b, C7). Para ello se exploraron diferentes opciones como el comodato, la concesión o la venta de los mercados públicos (El Comercio 1998b, B4, 1998c, B8, 1997e, B8, 1995b, C7, 1994b, C6).

Hay que señalar que la poca rentabilidad de los mercados municipales de Quito no era una excepción y el resultado del mal manejo o abuso de parte de las comerciantes y sus asociaciones, aunque hay que reconocer que estas eran relativamente exitosas en presionar al municipio para congelar las tarifas de arrendamiento. En su estudio sobre los mercados públicos en países del Sur global en el mismo periodo analizado aquí, Dewar y Watson ([1990] 2018) concluyen que la gran mayoría de mercados públicos en forma de edificios no son rentables y que las ciudades que “adoptan políticas de provisión de infraestructura completa lo hacen por razones sociales o políticas” (Dewar y Watson [1990] 2018, párr. 1015). Este argumento confirma que en el caso de Quito hubo un cambio ideológico entre las décadas del ochenta y el noventa: durante la primera, la rentabilidad de la inversión pública no era el criterio decisivo para fomentar y expandir el SMP, pero

sí lo fue en la década de los noventa para frenar el SMP y justificar una solución que previera la disminución del rol del municipio o su separación completa de la operación de los mercados.

En efecto, varias políticas municipales trataron de redistribuir los costes de operación entre el Municipio y los comerciantes. Por ejemplo, a inicios del tercer periodo el alcalde Paz empezó a cobrar el coste de electricidad al MMQ, lo cual no era el caso de las alcaldías de Pérez ni Herdoiza (El Comercio 1993b, D8), así como subió las tarifas de arriendo de los puestos fijos en los mercados minoristas (El Comercio 1989a, A8), aunque fuera de manera moderada. La explicación se encuentra en la Ordenanza 2729 (1989), en la que el gobierno local sostenía que un aumento de las tarifas de arrendamiento “acordes a la realidad económica” no era posible, pues “un elevado aumento de las tarifas redundaría en el precio de los productos de primera necesidad [...] y consecuentemente la canasta familiar” (Municipio de Quito 1989, párr. 3).

La Ordenanza 2729, auspiciada por la alcaldía de Paz, sustituyó el principio anterior de servicio público del SMP –que orientaba la Ordenanza 1826– por aquel de “carácter social” o, en otras palabras, asistencialista, del SMP. Otras políticas municipales buscaron fortalecer el sector privado en detrimento del rol de los mercados municipales en el abastecimiento de la ciudad. Así, el alcalde Mahuad planificó el establecimiento de una red barrial de despensas populares manejadas por la empresa privada y en competencia directa con el SMP (El Comercio 1994a, D8).

Paralelamente al abandono presupuestario, el estancamiento de la infraestructura del SMP y la retórica neoliberal que subyacía a las políticas municipales en el tercer periodo, se manifestó una fuerte desinstitucionalización de la administración pública de los mercados municipales. Durante la alcaldía de Mahuad, por ejemplo, la Dirección de Mercados estuvo abandonada por dos años (El Comercio 1998e, B8, 1997e, B8). El periodo, en el cual el alcalde no designó ningún director para el SMP, coincidió con varios casos de corrupción en la asignación de los puestos fijos en los mercados municipales y el despido de funcionarios de la Dirección de Mercados (El Comercio 1997b, B8). Pero la desinstitucionalización se había manifestado ya antes de aquellos dos años sin dirección del SMP.

Así, el abandono del rol regulador del Municipio de Quito en la organización interna de los mercados municipales llevó a la emergencia de estructuras de poder alternas y estrechamente vinculadas con la corrupción de los funcionarios municipales con cierto poder administrativo. Un caso particular es el de la comerciante del Mercado San Roque,

conocida como “Mama Lucha”, que, coadyuvada por una red de familiares, diseminaba “temor” en los mercados públicos por medio de la extorsión, el chantaje y en presunta complicidad altos funcionarios del SMP (El Comercio 1996a, D4, 1996b, A12). El efecto que tenía la desinstitucionalización y la emergencia de estructuras “mafiosas” en el SMP, cuyo interés radicaba en el control del proceso de adjudicación de los puestos fijos, es difícil de subestimar. Una prueba de ello es que Mama Lucha es mencionada hasta el día de hoy en el “discurso de obsolescencia” (y Delgadillo 2016; véase también González y Waley 2012; Hollenstein y Red de Saberes 2019) de los mercados públicos que ha determinado, desde inicios del siglo XXI, la posición de los funcionarios municipales y de la opinión pública frente al SMP.

Por consiguiente, la situación de los mercados municipales a finales del siglo XX dependía fundamentalmente del hecho de que para la alcaldía de Mahuad el SMP “no ha sido una de las prioridades, [por lo cual] la conducción, planificación y reorganización de los mercados del Distrito avanza muy poco” (El Comercio 1998e, B8). Esta situación no cambió con su sucesor Sevilla (1998-2000). En términos generales, la década de los noventa dio cuenta de un giro radical de las políticas municipales en relación con el SMP. Varios elementos como la paralización de la expansión del SMP pese al continuo crecimiento y expansión territorial de la población urbana, la desinstitucionalización de la administración municipal del SMP y la consecuente emergencia de estructuras de poder alternas que penetraban las instituciones municipales, se imprimieron en la senda de declive del SMP hacia finales del siglo XX.

Es importante señalar que algunas de las tendencias y políticas que se manifestaban durante el tercer periodo crearon lo que Pierson (2011), entre otros, definió como “retroalimentación positiva” y la subsiguiente “dependencia de trayecto”: las ferias libres impulsadas por el gobierno nacional llevaron a un fuerte debilitamiento del SMP y al abandono masivo de los puestos fijos, lo cual aminoró sensiblemente los ingresos generados para el Municipio de Quito por concepto de arriendos puestos fijos. Las consecuencias de la conjunción crítica de estos factores fueron presentadas en este apartado: el desbalance financiero ahondó la impresión de que el SMP era insostenible y poco rentable, por lo que el Municipio de Quito buscó —coadyuvado por el contexto neoliberal— maneras de bajar su impacto negativo en el presupuesto municipal al paralizar su expansión, cerrar mercados y reducir la gestión pública de los mercados. Con ello se cerró el circuito de retroalimentación negativa, el cual cambió radicalmente la senda de desarrollo del sistema público de los mercados municipales en Quito hasta la actualidad.

El declive del SMP allanó la emergencia y rápida expansión del sector comercial privado, en particular de las cadenas de supermercados (figura 12). Es en este periodo que las cadenas de supermercado ganan rápidamente terreno frente al SMP debilitado. En efecto, en la prensa nacional aparecen las primeras noticias sobre la expansión de las cadenas de supermercados. Así, se señala que los “hábitos de la población de Quito están cambiando, ‘notándose la tendencia de la gente a concurrir a las cadenas de supermercados [...]’” (El Comercio 1997e, B8). También se constata que las cadenas de supermercados “ganan terreno” en toda Latinoamérica. En Ecuador, las cadenas de supermercados encuentran ciertas dificultades, porque “no se revisan los conceptos antropológicos y culturales de los grupos asentados en las áreas rurales y marginales de las urbes” (El Comercio 1998a, B7). De hecho, hasta que las cadenas de supermercados abarcaran el territorio urbano en su integridad, pasarían varios años más.

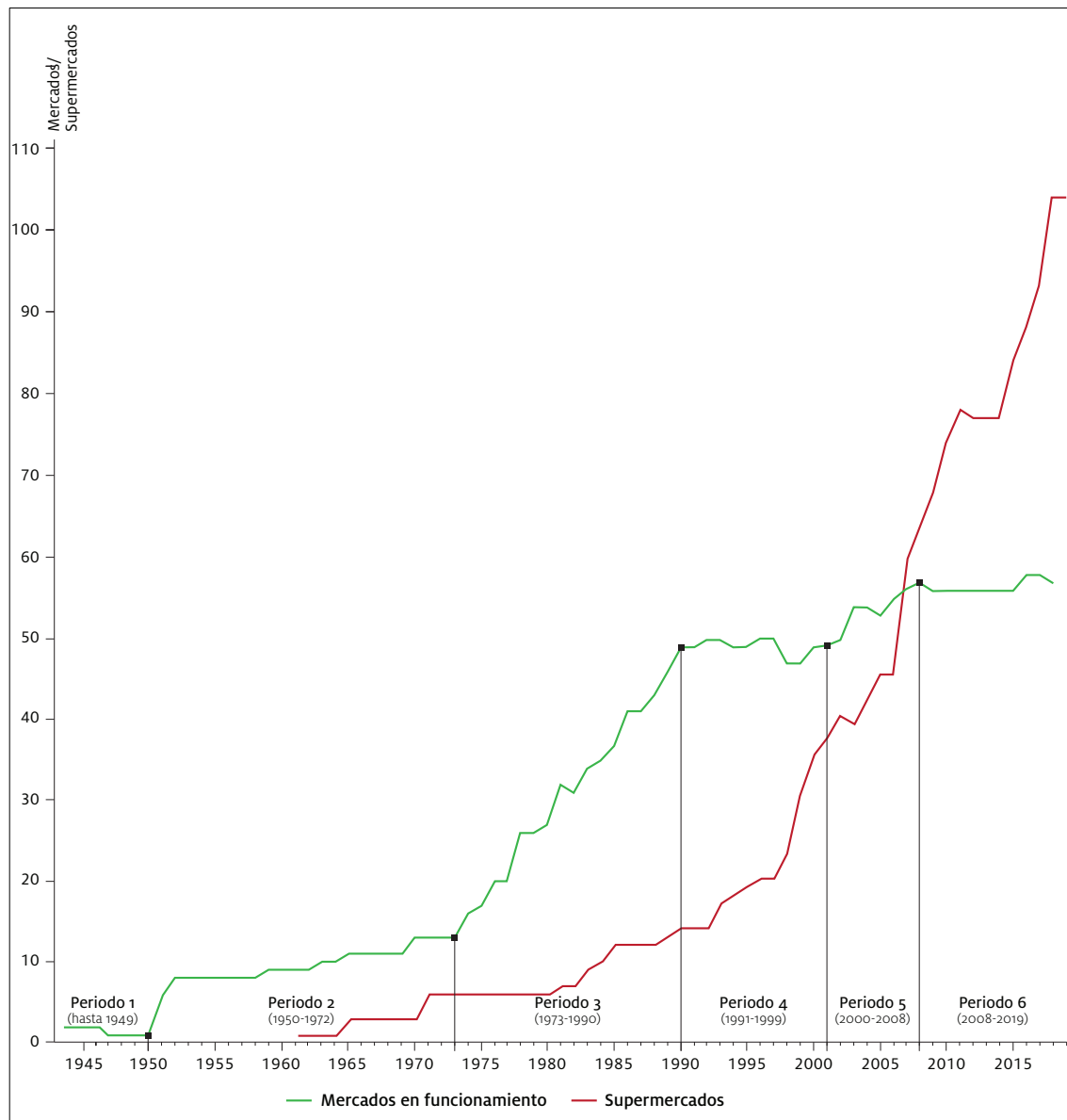


Figura 12. Mercados municipales en funcionamiento y supermercados (1945-2019).

Fuente: trabajo de campo, revisión de prensa.

Elaboración: propia.

Si bien la privatización de los mercados municipales nunca se dio en forma de traspaso del espacio público a la propiedad privada, ni la operación de los mercados a la iniciativa privada, ello no significa que no hubo ningún tipo de privatización, sino que esta adquirió la forma de abandono tácito del SMP de parte del gobierno local y la responsabilización gradual de las asociaciones gremiales y sindicales de las comerciantes (véase sección 3 de este capítulo). De hecho, el tercer periodo fue el punto de partida de lo que se podría llamar “privatización encubierta” (García Pérez, Rodríguez, y Maiello 2016, 49–50). En el caso de Quito, esta podría ser descrita como el debilitamiento de la gestión y la administración pública de los mercados municipales, la subsiguiente

externalización de los costes de operación y la responsabilización forzada de las comerciantes municipales, justificada por la figura de la “autogestión”, y, finalmente, la emergencia y el crecimiento acelerado de corporaciones capitalistas que reestructuraron efectivamente el mercado agroalimentario de la ciudad.

2.4 El reacomodo/ “No a la privatización, sí a la modernización” (2000-2008)

La alcaldía de Moncayo (2000-2008) significó para el SMP tanto un retorno a la idea –aunque redimensionada– del Plan General de la década del ochenta, como una continuidad respecto a la reestructuración neoliberal del mercado agroalimentario iniciada en el periodo anterior. Con respecto a lo primero, la alcaldía de Moncayo desarrolló un esquema de intervención respecto a los mercados públicos orientado hacia la modernización de la gestión pública. Frente al reto de la modernización capitalista en forma de las cadenas de supermercados, había que modernizar también el SMP. En términos más generales, ello implicó arraigar en las redes comerciales populares la idea del empresario que debe optimizar su oferta para poder competir. Carlos Ordóñez, el Director de Mercados de aquel entonces, señaló al respecto que “cada mercado debe ser competitivo” y que la debilidad de los mercados públicos se debía a su “ineficiencia” (El Comercio 2002c, B8). Por un lado, se insistía, de manera similar a la retórica neoliberal de la década anterior, en la autosuficiencia de los mercados públicos, por lo cual el Municipio de Quito dejó de pagar los servicios básicos necesarios para la operación de los mercados públicos, tales como la electricidad, el agua potable, la recolección de basura, la seguridad y las guarderías infantiles (El Comercio 2002c, B8; Carlos Ordóñez 2019, entrevista personal). Por el otro lado, se proponía al mismo tiempo un conjunto de estrategias y políticas para reorganizar el SMP: ante el “desgobierno de los mercados municipales” (Carlos Ordóñez 2019, entrevista personal) de la década de los noventa, había que modernizar al SMP para que, según el mismo director municipal, “estos centros de abastos [se convirtieran en] la alternativa frente a las grandes cadenas de supermercados” (El Comercio 2002b, B8).

La política de modernización consistía en un conjunto amplio de iniciativas.¹⁶⁰ La más exitosa fue la ampliación de la cobertura del SMP en zonas relativamente periféricas

¹⁶⁰ Esta política de modernización se benefició también de la iniciativa de la Organización Panamericana de Salud que a través del programa Municipios Saludables lanzó una certificación para mercados municipales que cumplieran ciertas normas y estándares de salubridad (Carlos Ordóñez 2019, entrevista personal).

del territorio urbano mediante el aumento del número de sitios comerciales de 48 en 2000 a 56 en 2008 (figuras 2 y 3). Al mismo tiempo, el centro histórico de Quito fue reorganizado profundamente al eliminar la ocupación de las plazas y calles por vendedores informales que se habían instalado en estas con estructuras semi-permanentes y su reubicación en varios Centros Comerciales del Ahorro que se construyeron entre 2004 y 2005.¹⁶¹ Adicionalmente, varios mercados barriales ya existentes fueron intervenidos de tal manera que se renovó el edificio entero.¹⁶²

A diferencia de las políticas municipales de la década de los ochenta, la alcaldía de Moncayo insistió en que las asociaciones de comerciantes asumieran una parte del coste de la modernización de la infraestructura comercial. Evidentemente, el cofinanciamiento no era solamente el resultado de un principio ideológico, sino también del desfinanciamiento del municipio a raíz de la dolarización y la crisis bancaria (véase Acosta 2001, cap. 4). De este modo, hasta 2007 10 mercados barriales pudieron ser renovados entre el municipio y las comerciantes minoristas (El Comercio 2007, A3).¹⁶³ No obstante, el proyecto de modernización no logró resolver todos los problemas del SMP. Por ejemplo, los mercados centrales del SMP (el NMSR, el MMQ y el Mercado Chiriyacu) no fueron intervenidos (El Comercio 2007, A3). Asimismo, la modernización de mayor envergadura tuvo que ser abandonada: tanto la creación de la Empresa Metropolitana de Comercialización (EMCO), con el fin de centralizar y simplificar la regulación y el control de los mercados minoristas, como la construcción de una Estación de Transferencia de Víveres, en las afueras de Quito, fueron rechazadas por parte de las comerciantes (El Comercio 2002c, B8, 2002a, B8, 2001b, B8).

¹⁶¹ El SMP representa apenas una de tres modalidades de comercialización administradas por el Municipio de Quito. Las otras dos consisten en las ventas ambulantes en las calles y los Centros Comerciales del Ahorro. De ahí que, además de los mercados municipales, el Municipio de Quito administra también el comercio autónomo que se realiza en las calles, en el cual participan 8500 vendedores registrados, así como 12 Centros Comerciales del Ahorro con 5600 puestos de venta (Municipio de Quito 2019). Los Centros Comerciales Populares construidos por Moncayo son el de Granada, Ipiliales del Sur, Chiriyacu, San Martín, Montúfar, Hermano Miguel y el de El Tejar. No se profundiza este aspecto porque el comercio no era de alimentos frescos, sino de utensilios básicos, ropa y de cachinería. Cabe señalar que el “éxito” de esta política de reubicación es disputado entre los funcionarios de dos administraciones municipales distintas (Mónica Moreira 2018, entrevista personal): la de Sevilla (1998-2000) y la de Moncayo (2000-2008).

¹⁶² Esto fue el caso del Mercado Santa Clara, La Floresta, San Francisco, La Carolina, Conocoto, La Floresta, América y Central, La Magdalena, como dan cuenta varias noticias entre 2002 y 2007.

¹⁶³ La gran mayoría de estos mercados barriales gozan en la actualidad de una dinámica comercial estable. En cambio, otros mercados que no fueron intervenidos en aquel entonces, se debilitaron hasta tal punto en que se convirtieron nuevamente en una feria que atendía solamente durante algunos días de la semana (figura 5). El Mercado La Vicentina es un buen ejemplo de esta segunda tendencia.

En suma, mientras las asociaciones de comerciantes aplaudieron los esfuerzos de “modernización” puntual en cuanto a la infraestructura de los mercados, la cual se logró de hecho gracias a una colaboración financiera entre estas y el cabildo, al mismo tiempo se opusieron a los proyectos de modernización a gran escala. Esta situación de bloqueo se arraigó en el entorno de desconfianza mutua que –a su vez– fue el resultado de varios procesos interdependientes.

Es importante señalar que algunos de los aspectos de la política de Moncayo frente al SMP fueron formalizados mediante la reforma más importante del cuerpo legislativo que regulaba los mercados municipales desde el primer reglamento de 1957. Un hecho fundamental fue que la Ordenanza 253 (Municipio de Quito 2009) cambió la relación entre los comerciantes y el gobierno local al encargar a los primeros mayor responsabilidad en la gestión del SMP.¹⁶⁴ Por ejemplo, se eliminó la idea de que los comerciantes eran “usuarios” de un espacio público, cuyo uso solo era posible mediante un acuerdo de ocupación temporal con el municipio. De manera similar, la reforma de 2009 estipuló que el gobierno local posibilitaría la venta de los puestos fijos a los comerciantes, lo cual ampliaba y formalizaba la privatización encubierta en marcha desde la década anterior, la cual debilitaba el principio del servicio público que combinaba el abastecimiento alimentario, la regulación municipal y el espacio público. No obstante, el traspaso de la propiedad pública a la privada estaba condicionada a que el municipio realizara una modernización y remodelación completa de los mercados antes de ofrecer los puestos fijos a la venta (Municipio de Quito 2009, párr. 268).¹⁶⁵ En este mismo cuerpo legal se encargó de manera formal a los comerciantes el pago de los servicios de agua potable, electricidad, mantenimiento, recolección de basura, seguridad y servicios de limpieza de sus mercados, gastos que hasta el año 2002 fueron cubiertos por el municipio. En esta misma línea el Municipio también redujo su responsabilidad económica para con los servicios de cuidado y la educación infantil, que hasta aquella fecha estaban integrados en los gastos operativos de los mercados municipales (Municipio de Quito 2009, párr. 26).

¹⁶⁴ Una de las últimas gestiones de Moncayo en relación al SMP.

¹⁶⁵ Probablemente esta sea la razón por la que la privatización, luego de abrir la posibilidad en términos formales, no haya ocurrido hasta la actualidad.

2.5 La política del bloqueo (2009-2019)

Durante el último periodo, se manifiesta nuevamente un estancamiento marcado del SMP que puso fin a la fase de reacomodo de los primeros años del siglo XXI. Esta paralización se expresa en términos numéricos y espaciales: la falta de creación de nuevos mercados, en combinación con la expansión territorial y poblacional de la ciudad lleva a la pérdida relativa de la importancia de los mercados municipales en cuanto a sistema articulador de abastecimiento alimentario urbano de la ciudad de Quito.

El patrón espaciotemporal del SMP muestra una dinámica clara al respecto. Por ejemplo, la figura 13 muestra el SMP de acuerdo con la cantidad de días de atención de los mercados. Los mercados que abren todos los días, algunos de los cuales tienen incluso días de feria, se encuentran más céntricos en el territorio urbano. Sin embargo, en este mismo núcleo urbano se encuentran también la mayoría de los mercados que han sido cerrados hasta el año 2019. En las zonas más periféricas, especialmente al sur y al norte de la ciudad, así como en los dos valles se encuentran los mercados que solo atienden durante uno o varios días por semana. En algunos casos como los mercados La Vicentina y La Floresta, la causa principal es la pérdida de importancia como centro de abasto barrial y su reconversión en feria. En otros casos, como las ferias ubicadas en el sur de la ciudad, nunca se logró establecer una dinámica comercial permanente. A pesar de estas diferencias, en términos generales, los datos indican que la dinámica comercial del SMP tiende a concentrarse en los mercados más céntricos y grandes.

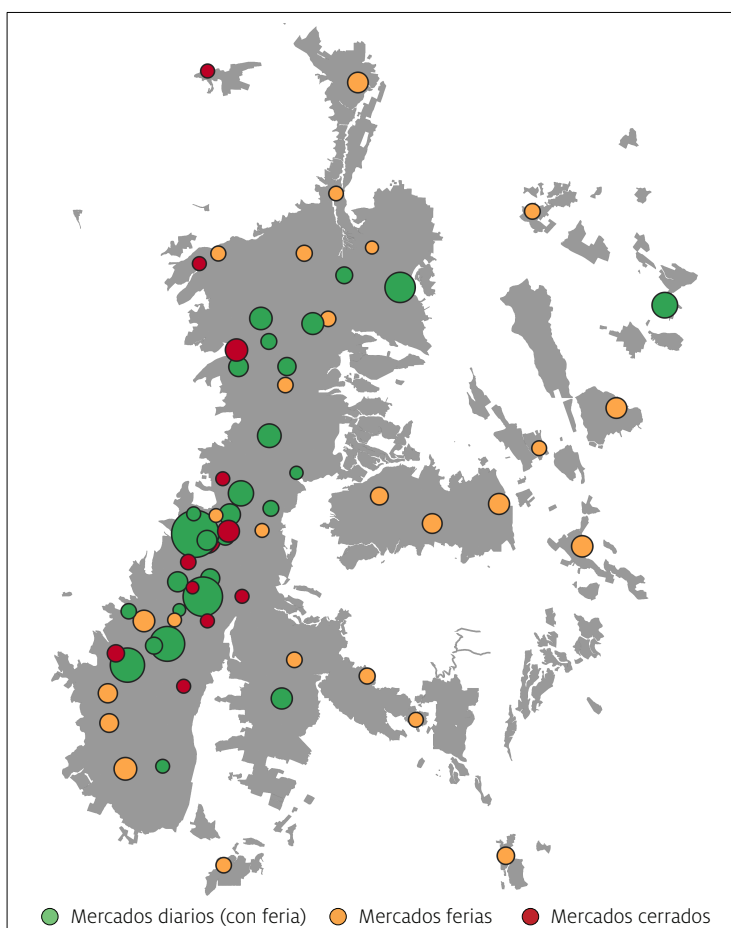


Figura 13. Mercados municipales por tipo de atención.

Fuente: trabajo de campo, Municipio de Quito (2019).

Elaboración: propia.

Nota: símbolo de mercados indica el número de comerciantes registrado en el catastro municipal (2018).

Durante este periodo, los procesos y las disputas político-institucionales en torno al SMP no son muy distintos a los que estaban presentes desde finales del siglo XX. En efecto, más allá de las buenas intenciones, la política municipal de las últimas décadas se ha caracterizado por una política de “fachada” en un sentido literal (intervenir en la pintura de la infraestructura) y simbólico (falta de resolución de los problemas institucionales). La exfuncionaria A, que trabajó en varias administraciones municipales, se refirió al hecho de que

[l]a comercialización ha sido el último escalón [...]. El tema de la comercialización nunca ha tenido un presupuesto, peor una política clara de regulación. Nunca hubo una política que efectivamente mirara el sistema como tal [...]. No ha habido política de incentivo, política de apoyo, de regularización, de capacitación, de especialización. [La comercialización] no ha estado dentro de la agenda prioritaria de los gobiernos locales ni en gestión, ni en intervención ni en cuestión presupuestaria. (Exfuncionaria municipal A 2019; entrevista personal)

Ello no significa que no habido intentos de transformar el *modus operandi* del SMP. Así, por ejemplo, la alcaldía de Barrera (2009-2013) y Rodas (2014-2017) aumentaron el presupuesto asignado a los mercados públicos (El Comercio 2010a; El Quiteño 2016, 6–7).¹⁶⁶ Sin embargo, por la persistencia del bloqueo gremial descrito anteriormente, el éxito de la alcaldía de Barrera en modificar el funcionamiento de la administración pública del SMP fue ambiguo. Por un lado, la administración de Barrera logró convertir en 2012 la Dirección de Mercados en la Agencia de Coordinación Distrital del Comercio (ACDC) para regular no solamente los mercados municipales, sino también los vendedores autónomos y los Centros Comerciales del Ahorro desde una única entidad municipal. Por el otro lado, los intentos de intervenir en los mercados más grandes del SMP, así como los planes de crear una Empresa Metropolitana de Comercialización (EMELCOM) fracasaron de manera similar a las iniciativas de la alcaldía de Moncayo. La exfuncionaria A se explicaba la persistencia del bloqueo gremial por el hecho de que

[a]l crearse esta institucionalidad que nunca hubo, lo que se pretendía era esto... Regular a través de un ente [la ACDC], con una sola política todos estos procesos. Pero los comerciantes siempre han estado a la defensiva, porque no han tenido propuestas de mejoramiento de sus condiciones de comercialización, sino solamente control y sanción. (Exfuncionaria municipal A 2019; entrevista personal)

En este contexto, la alcaldía de Rodas significó la continuación de la agonía de un sistema de abastecimiento público de alimentos causada por el bloqueo mutuo que se instaló con el siglo XXI. La administración de Rodas se asemeja a las dos anteriores en la renovación de la infraestructura. En este sentido, la obra más importante es la del Mercado de Calderón, el cual fue remplazado completamente por una nueva estructura de dos pisos. Sin embargo, se mantuvo también la falta de capacidad o voluntad política de cambiar la senda de desarrollo del SMP. Según la exfuncionaria municipal B,

Rodas mantuvo el sistema, las prebendas de los dirigentes y las prebendas de los funcionarios. Y gobernó en paz, porque no hubo un solo mercado que se haya levantado durante los cuatro años. Porque mantenía el acuerdo con los presidentes de los mercados. Nunca se levantaron. Al contrario, él vivía metido en los mercados. (Exfuncionaria municipal B 2019; entrevista personal)

¹⁶⁶ La lista de intervenciones de Rodas abarca, por ejemplo, techos, pisos, señalética en español, kichwa e inglés, puestos de venta nuevos, fachadas, veredas, espacios verdes, piletas, baños, ventanas, iluminación, marcos de aluminio, parqueaderos, entre otras (El Quiteño 2016, 6–7).

2.6 Hacia la privatización encubierta en tres momentos

En forma de síntesis, cabe destacar tres elementos que han interactuado en los diferentes periodos históricos del SMP de manera permanente: i) la debilidad relativa de la administración pública de los mercados municipales, ii) el rol de las organizaciones gremiales que sustituía al gobierno rural y su competencia regulativa, iii) el fortalecimiento del capital comercial de gran escala en el sotavento de la paralización del SMP. Hacia finales del periodo analizado en esta tesis, la interacción entre estos tres elementos llevó a una situación descrita como “privatización encubierta”.

En cuanto al primer elemento, hay que partir del hecho de que el comercio de alimentos perecibles ha sido objeto de regulación de parte de las distintas formas de gobierno local desde tiempos coloniales, circunstancia que poco cambió durante el periodo republicano: las varias leyes nacionales de ordenamiento político-administrativo han asignado la competencia por organizar las “plazas de mercado” de manera exclusiva a los gobiernos municipales (véase, por ejemplo, Ecuador 1982, 1912, 1879). Asimismo, al estudiar los mercados periódicos rurales de la Sierra ecuatoriana en la segunda mitad del siglo XX, Bromley (1975) concluyó que su administración derivaba de “modelos coloniales y del siglo XIX” (p. 174).

En la actualidad, el principio de administración local de los mercados de alimentos perecibles está consagrado en el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización. En esta ley nacional, los mercados son clasificados como “bienes de uso público” (Ecuador 2010, párr. 417) y corresponde a los gobiernos municipales planificar y construir “redes de mercados y centros de transferencia” (Ecuador 2010, párr. 134), así como de “[p]restar servicios que satisfagan necesidades colectivas [...] como la elaboración, manejo y expendio de víveres, servicios de faenamiento, plazas de mercado [...]” (Ecuador 2010, párr. 54). Esta distribución de las competencias implicaba que otras entidades estatales, tales como el Ministerio de Agricultura (MAG), quedaban excluidas de la organización de estos sitios de intercambio, pese a su importancia estratégica en el desarrollo rural del país.

Como dan cuenta los últimos dos capítulos, durante la década de los ochenta el gobierno nacional ignoró la distribución de las competencias estatales para imponer – mediante las ferias libres– sus intereses en contra de las políticas municipales en relación con el SMP y en contra de las redes comerciales populares que operaban en los municipios municipales. Aquel conflicto por la organización del mercado agroalimentario de

Quito ha sido determinante hasta la actualidad, porque la permanencia de varios miles de comerciantes que operan en la feria La Ofelia en el norte de la ciudad, en contradicción con las intenciones de los proyectos de modernización de diferentes alcaldías, está arraigado en la misma disputa irresuelta entre los diferentes niveles de gobierno, por un lado, y la organización gremial de los feriantes libres de La Ofelia que ha defendido su permanencia desde 1998 (El Comercio 1998d, D12), por el otro. Así, la ACDC argumentó en 2017 que la competencia sobre las ferias libres le corresponde al Ministerio del Interior, dado que fueron creadas mediante decreto presidencial. El Ministerio del Interior, en cambio, asume que las ferias son jurisdicción del Municipio de acuerdo con la legislación vigente (véase arriba). Y otras instancias municipales responsabilizan al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social por la gestión de las ferias libres, dado que el terreno en el cual se realiza la feria pertenece a esta dependencia estatal (El Comercio 2017).

En cambio, una vez superada la fase estatista y sus formas de intervenir directamente en el mercado agroalimentario, el gobierno central abandonó la organización del mercado agroalimentario de Quito para dedicarse al “manejo político” de la esfera de producción:

Ni siquiera el gobierno central tiene el interés, da la atención [...]. No hay ningún interés en la comercialización, porque... Los centros de abasto que se articulan con la producción no tienen... La producción tiene todo el apoyo, porque tienen la presión política también. La comercialización, la cadena que viene desde la producción, no... No les interesa, sino apagar los incendios. [Sí les interesa] ser más proactivos en la producción, porque ahí está el manejo político. (Exfuncionaria municipal A 2019, entrevista personal)

Por consiguiente, la presencia y la ausencia del Estado central en el mercado agroalimentario de Quito ha variado de acuerdo con las constelaciones políticas cambiantes. Pero independientemente del periodo en cuestión, la senda de desarrollo del abastecimiento urbano ha sido definida por esta misma relación cambiante.

El mismo vaivén se repitió a nivel local respecto al rol regulador del Municipio de Quito. Mientras que este expandió el SMP y lo defendió frente a las políticas nacionales adversas, posteriormente el gobierno local se alineó a la ortodoxia neoliberal, la reducción del aparato estatal y la consecuencia correspondiente de desinstitucionalización y abandono del SMP. También aquí se han manifestado efectos tardíos en forma de la paralización de proyectos de transformación, aun si estas tenían el objetivo de recuperar la rectoría pública del SMP. La explicación de este callejón sin salida tiene dos vertientes. La primera tiene que ver con la organización de la administración municipal del SMP. El

debilitamiento del Municipio de Quito en relación con los mercados públicos se manifestó, por ejemplo, en la selección inversa de los funcionarios designados al SMP. En otras palabras, el SMP fue administrado por lo contrario de lo que se ha denominado “burocracia weberiana”, basada en procesos de reclutamiento altamente selectivos (Evans 2012, cap. 1).

¿Qué es lo que pasaba en la lógica de los funcionarios? El más malo, el peor funcionario, el que es la última rueda del coche, lo mandaban como castigado a Mercados [ACDC]. Porque es el peor sitio donde puede ir a parar un funcionario. A este nivel llega la desinstitucionalización. (Exfuncionaria municipal B 2019, entrevista personal)

La ausencia de una política municipal efectiva hacia finales de la década de los noventa, así como la “imposibilidad” de recuperarla (véase más adelante) fue una situación que aprovechada para establecer relaciones clientelares y de corrupción entre los funcionarios municipales asignados al SMP y los comerciantes municipales, especialmente sus representantes.

Es un caos del cual se aprovechan las mafias. Ahí hay una mafia de unos funcionarios que son los que manejan la institución, que manejan el sistema de la institución. Hay una red... Una red que vende incluso puestos en los mercados y puestos de funcionarios en la ACDC. (Exfuncionaria municipal B 2019, entrevista personal)

La propuesta de Barrera fue integral. También incluía capacitación para los funcionarios que trabajan en los mercados, que también explotan al comerciante. Para darte un permiso, te cobran y al final viven de esto, porque tienen un sueldo reducido. (Exfuncionaria municipal A 2019, entrevista personal)

El segundo elemento representa la reacción ante las características de la administración pública mencionadas anteriormente. Especialmente a partir del cuarto periodo (1991-1999), la relación entre el Municipio de Quito y las organizaciones gremiales puede ser descrita de la siguiente manera. Primero, la emergencia de algunas de las organizaciones gremiales de las comerciantes fueron una respuesta a las políticas de abandono y debilitamiento del SMP durante el cuarto periodo del SMP. Así, la Federación de las Asociaciones Populares de los Mercados Municipales de Quito (de aquí en adelante Federación de Mercados) nació frente a la amenaza de privatización que implicaban las políticas de la administración de Mahuad, como relataba Washington Toapanta, su primer presidente (2018, entrevista personal). Posteriormente, alrededor de 1997-1998, nació la Asociación de Comerciantes Feriantes para defenderse ante las marchas y paros de los mercados municipales organizados por la Federación de Mercados hacia finales de la

gestión del alcalde Mahuad (1998). Toapanta aclaró que la Federación de los Mercados se fundó porque en tiempos de Mahuad

querían privatizar los mercados. Querían vender a los colombianos, a los coreanos, chilenos... O sea, ahí es donde nosotros buscamos, bajo consenso, de formar un ente que venga a representar los mercados y formamos la Federación de Mercados. En nuestro local son las primeras reuniones que se hacían con los otros mercados, dándoles de entender que era la única forma de defendernos [...]. Para mí, [se trataba] de deshacerse el Municipio de los mercados. Por eso querían privatizarles. Y es ahí donde nace esta situación de miedo y de temor. Por eso teníamos que nosotros organizarnos para defender nuestros derechos y nuestros intereses. Nunca se había consultado ni a los mercados ni nada. Simplemente hacían entre ellos y fue por eso que alguien se enteró y alertó a los mercados [...]. Ahí se vino plasmando que se necesitaba una organización que se ponía al frente. El Municipio, por lo regular, no ha tenido buenos ojos con los mercados. Y siempre, anteriormente, había hasta cierto punto un abandono. Los mercados se desenvolvían porque sus trabajadores tenían que solventar, con sus bajas economías, mejoras en los mercados. [Se trataba] de que el Municipio se deshaga de los mercados y que sea la empresa que vaya organizando cada uno de los mercados por sectores. Por eso había tres o cuatro empresas que querían los mercados del Sur, los mercados del Centro, los mercados del Norte. Comenzaron a visitar a los mercados. Pero nadie sabía a qué venían. Entonces ya no les dejamos que ingresen a los mercados. Acá [Mercado Arenas] vinieron los coreanos. Querían hacer nuevo al mercado, pero bajo sus políticas.

Segundo, la debilidad de la regulación municipal causó un vacío de poder que fue llenado a la fuerza por las organizaciones sociales de las comerciantes. En efecto, las asociaciones de base de las comerciantes adquirieron cada vez mayor protagonismo mientras la administración municipal se retiraba de la gestión y la operación del SMP.

Así, desde 2002 las asociaciones de base, de las cuales han existido alrededor de 130 en los 56 mercados de Quito—¹⁶⁷ se convirtieron en la forma organizativa principal para resolver los problemas de acción colectiva internos, tales como la gestión y el pago de los servicios básicos (electricidad, agua, seguridad, limpieza) mediante el desarrollo de mecanismos de sanción propios como, por ejemplo, cerrar el puesto a los comerciantes morosos (exfuncionaria municipal C 2018, entrevista personal). Asimismo, las asociaciones se convirtieron en una herramienta fundamental para poder acceder a las inversiones públicas cada vez más escasas mediante relaciones clientelares con funcionarios municipales (véase más adelante).

Otro mecanismo central para lograr mejoras puntuales han sido las campañas para las elecciones locales y nacionales, durante las cuales los candidatos frecuentemente “prometen el oro y el moro” (Carlos Ordóñez 2019, entrevista personal). Este mecanismo

¹⁶⁷ Es esta una estimación con base en la información recogida en un censo a 54 mercados del SMP que se realizó en 2018 en el marco de esta tesis.

consistió en una serie de promesas a favor de una asociación o mercado entero a cambio de que sus presidentas movilizan los votos de sus compañeras. Así, en tiempos más lejanos de la alcaldía de Rodrigo Paz (1988-1992), el periódico El Comercio informó que

durante su campaña electoral conversó con los comerciantes y conoció sus problemas y luego cuando fue elegido se le entregó una carpeta en que se dejaba constancia de la situación, pero hasta el momento no ha habido respuesta favorable. (El Comercio 1989b, D8)

Más recientemente, en una de las primeras reuniones entre representantes de la alcaldía de Jorge Yunda (2019-presente) y el Consejo Metropolitano, las organizaciones gremiales de los comerciantes pidieron “no traicionar al pueblo que los eligió”.

Este juego de intercambio clientelar parece haber sido un condición *sine qua non* para la movilización electoral, no solamente por el peso electoral de las organizaciones gremiales, sino por la posibilidad de mostrarse como parte del “pueblo”. En efecto, en todo el periodo analizado aquí mediante la revisión de noticias de periódicos (1980-2017), la prensa nacional ha registrado las numerosas visitas de los políticos de todo color político a los mercados municipales. Estas no son visitas simples, sino una puesta en escena, dado que no hay mejor posibilidad para los candidatos de mostrar su cercanía al “pueblo”. De ahí que las visitas se convierten en momentos de establecer relaciones de afecto (fotografías 18), cortarse el pelo o desayunar o almorzar en los patios de comida de los mercados públicos.



Fotografía 17. Moncayo buscando su reelección en una visita al NMSR (2019).

Fuente: autor.

Pero las asociaciones han jugado también un rol organizativo y logístico central en la gestión municipal de los mercados públicos. Así, el Director de Mercados de la

administración de Moncayo y una alta funcionaria de la administración de Rodas afirmaban lo siguiente al respecto.

[d]e alguna manera, las asociaciones eran muy importantes para la organización del mercado en sí. Porque nos ayudaban a manejar. Y muchas veces eran interlocutores. Claro, no nos confiábamos completamente. Pero sí ayudaba la directiva de comerciantes de los mercados. (Carlos Ordóñez 2019, entrevista personal)

Nosotros tenemos una ordenanza. Y la ordenanza manifiesta todo lo que cada uno tiene que respetar dentro del funcionamiento de los mercados. Sin embargo, los mercados con sus asociaciones al interior pueden regularse en cuestión de que ponen cuotas, por ejemplo. Si no viene a la minga, tiene una multa. [No obstante], con las asociaciones no tenemos ninguna obligación de trabajar. [Pero] en la práctica [...], si vamos a hacer obra, nosotros [...] nos reunimos con la asociación que va a ser beneficiada por la obra. Ahí entramos a socializar... Ahí nos sirven las asociaciones, porque ellos se reúnen y nosotros les decimos “Vamos a hacer el techo y para eso necesitamos que los comerciantes que están en esta columna se cruzan a vender en la columna de acá... O sea, en organizar los grupos, para facilitar el trabajo, ahí nos apoyamos en las organizaciones. Para organizar cada mercado al interno, nosotros como Dirección de Mercados no tenemos la capacidad tan amplia para reaccionar [...], por el número reducido de administradores de mercado que tenemos [...]. Es difícil organizarse solamente a través de los administradores. Pero sí podemos coordinar con cada una de las asociaciones. Para que cada una de ellas pueda organizar a sus compañeras. (Exfuncionaria municipal C 2018, entrevista personal)

No obstante, a pesar de su rol fundamental en la organización interna de los mercados y en su rol de intermediación con el gobierno local, las asociaciones no han sido reconocidas de parte del Municipio como representación legítima de las comerciantes. Así, la resistencia que formulaban las asociaciones de base y la Federación de Mercados ante la (ausencia de) políticas públicas para el SMP, fue a menudo interpretada como la resistencia particularista de “mafias políticas y económicas” (El Comercio 2002a) que se oponían a la reorganización del SMP a raíz de que estas afectaban a sus intereses. En la siguiente cita se manifiesta esta contradicción fundamental. La misma funcionaria que en su trabajo diario depende de la existencia de asociaciones y de su rol regulador al interior de los mercados, afirma que estas no son necesarias para los mercados y que la debilidad de la regulación municipal se debe a la existencia de “mafias” desde los tiempos de Mahuad, cuando –conviene recordar– la Dirección de Mercados estuvo abandonada por dos años.

La situación de los mercados hubiese sido mejor sin asociaciones, porque al no haber las asociaciones, hubiese habido el mecanismo de control... Porque el aparato municipal se fue desgastando al ver que las asociaciones no se dejaban controlar. Porque antes era tenaz. Antes iba un administrador y terminaba absorbido por la asociación. Porque antes las asociaciones eran un monopolio, eran mafias completas. Estamos hablando de San Roque, donde una señora [Mama Lucha] iba y aunque esté el administrador, le ponía otra

persona o le quitaba a alguien de su puesto sin ninguna ley que le respalde. Cuando antes se han hecho leyes, para beneficiar a los comerciantes, los que se han opuesto son las asociaciones. Y han hecho marchas, han botado directores de mercados, han cambiado hasta alcaldes alguna vez, creo, por el poder de las mafias que han existido en estas asociaciones. Hubo un tiempo en que los mercados eran tan fuertes que paralizaban a la ciudad. En tiempos de Mahuad, cuando estaba la Mama Lucha [...]. Y mafias como estas iban proliferando no solamente en San Roque, sino también en otros sectores que iban con este vicio de explotar a los comerciantes. Entonces si no hubiese habido estas asociaciones, habría sido más fácil administrar con una visión gerencial y los mercados no estarían así. (Exfuncionaria municipal C 2018, entrevista personal)

Aunque otra funcionaria también parte de la idea de las “mafias”, interpreta la relación histórica entre gestión municipal y la presencia de organizaciones gremiales al revés, esto es, las “mafias” como resultado de la desinstitucionalización y el debilitamiento –procesos previos y políticamente motivados– del rol municipal en el SMP.

Las mafias sí existen, pero porque los mercados se volvieron tierra de nadie. Entonces, desde ahí la mafia era... La Mama Lucha controlaba todo y le pagaban a ella en lugar del Municipio. No hubo autoridad, entonces se autorregulaban ellos. Por eso la resistencia. (Exfuncionaria municipal B 2019, entrevista personal)

Se podría sostener que la figura de la “mafia” es el resultado de una disputa sobre la división de las competencias y las formas regulativas distintas entre el Municipio de Quito y las asociaciones. La siguiente cita muestra, además, la línea fina que existe entre prácticas de explotación y corrupción y la necesidad de mantener, mediante diferentes formas de control y sanción social, un orden interno que permite a los mercados ser abastecidos por los servicios básicos que el Municipio ya no paga desde 2002.

Eran tan fuertes que incluso decidían quién entraban y quién salía de cada uno de los mercados. Ahora, en cambio, no... Siempre quieren cobrar para el ingreso a los mercados. Esto ha sido una lucha constante que hemos tenido con algunos mercados con algunas asociaciones. A los nuevos comerciantes quieren cobrarles derecho de asociación, quieren cobrar bastante. De cientos para arriba y de miles de dólares para arriba. Esto hemos bloqueado. Antes no se les bloqueaba. Si bien en esta administración hemos tenido problemas con las dirigencias... Al inicio hemos tenido duros problemas con las dirigencias. Era como cortarles el ingreso que ellos tenían para alimentar sus asociaciones. Pero hemos tenido bastante acogida de parte de las comerciantes que son la mayoría. Porque ya no se permite que sean vulnerados dentro del trabajo. Ya no va el dirigente a decir “Este no pagó el agua, ciérrale el puesto”. Sigue el proceso sancionador de acuerdo con lo que regula la ordenanza. Entonces ha sido un quiebre importante para ellos. De que se ha logrado controlar, se ha logrado controlar. (Exfuncionaria municipal C 2018, entrevista personal)

Si bien está claro que en el vacío regulativo que dejó el Municipio de Quito no nacieron solamente formas organizativas democráticas, sino que estas crearon nuevas

posiciones de poder que permitieron a los representantes gremiales interactuar y participar en las relaciones de favores clientelares y actos de corrupción con su contraparte en la Dirección de Mercados y, actualmente, la ACDC. Sin embargo, igual que en el caso de los “intermediarios” y el “sueño tecno-económico”¹⁶⁸ del Estado modernizador de la década de los ochenta, hay una estilización y generalización que desconoce, entre otras cosas, la dependencia logística y práctica de la administración municipal de las organizaciones gremiales y su rol regulativo al interior de los mercados. De ahí que se podría decir que las “mafias” son para los funcionarios municipales de las dos últimas décadas, mayormente preocupados por el reordenamiento territorial, lo que era la figura del “intermediario” para los funcionarios del MAG y los tecnócratas de la planificación estatal de las décadas del setenta y el ochenta.¹⁶⁹ Es por eso que

[L]a concepción [del Municipio de Quito] no fue discutida con las organizaciones sociales [ni] creen que existe un verdadero estudio de mercadeo que refleje la realidad de los centros de venta [... Tampoco] se establecen mecanismos precisos para el mejoramiento de los mercados ni el control y eliminación de las ferias libres. (El Comercio 2001a, B8)

La semana pasada, un grupo de comerciantes protestó frente al edificio municipal. Los dirigentes dijeron que hace falta información y que no fueron tomados en cuenta para la elaboración del plan. La oposición más fuerte la protagonizan los vendedores de los mercados Iñaquito, Santa Clara, América y La Carolina. (El Comercio 2010b)

Se puede concluir que los comerciantes de los mercados municipales de la capital y sus organizaciones nunca tuvieron mayor influencia sobre las políticas públicas que afectaban a sus sitios de trabajo. Esta falta de un acceso privilegiado al Estado local y nacional diferencia las redes comerciales populares ecuatorianas de la constelación del mercado agroalimentario en otros países y periodos históricos, en los que los intermediarios y mayoristas tradicionales lograron influenciar las políticas estatales de acuerdo a sus intereses (Harriss-White 2008, 1996a; Lie 1992). Cabe recordar, por ejemplo, que en el caso de Punjab estudiado por Harriss-White (2008), los dueños de las pilladoras pudieron prevenir una desmonopolización del mercado de arroz, lo cual frustró los esfuerzos de la reforma agraria realizada anteriormente (véase capítulo 1, sección 3.1).

¹⁶⁸ Debo esta expresión a Liisa North (comunicación personal 2020).

¹⁶⁹ Hasta la actualidad, las asociaciones y la Federación de Mercados son ignorados al momento de establecer políticas públicas alimentarias que también conciernen a los mercados. Un ejemplo reciente de la marginación de las organizaciones gremiales es el proceso de elaboración de las políticas agroalimentarias de Quito durante los últimos años de la alcaldía de Rodas. Si bien esta política fue elaborada a través de una plataforma multiactorial en el marco de la adhesión de Quito al Pacto de Políticas Alimentarias Urbanas de Milán en 2016, ninguna organización gremial de los mercados municipales fue invitada.

El tercer elemento gira en torno al fortalecimiento del capital comercial de gran escala, esto es, las cadenas de supermercados. En concreto, se argumenta que la situación de paralización del SMP y el bloqueo mutuo entre las organizaciones gremiales y el Municipio de Quito tuvo consecuencias importantes para la senda de desarrollo del mercado agroalimentario quiteño. Como mínimo, el bloqueo generó un *tercer gaudens* en forma de la expansión de las cadenas de supermercado que está en marcha desde finales de la década de los ochenta hasta la actualidad (figura 4). Así, la cantidad de supermercados superó a la de mercados municipales por primera vez alrededor del año 2007. En 2019, en cambio, ya está cerca de duplicarla.¹⁷⁰

La creciente competencia entre mercados municipales y las cadenas de supermercados se expresa de múltiples maneras. Primero, los consumidores compran más frecuentemente en las cadenas de supermercados y menos en los mercados municipales. Según un estudio de la Empresa Pública Metropolitana De Hábitat y Vivienda del año 2015, los patrones de compra se han desplazado por 7% en beneficio de las cadenas de supermercados (tabla 24).

Tabla 24.
Población atendida por tipo de establecimiento comercial, 2003/2015

Establecimiento comercial	Población atendida 2003 (%)	Población atendida 2014/2015 (%)
Mercados y ferias municipales	49	42
Ferias libres	12	11
Supermercado	28	35
Tienda de barrio	7	8
Otros	4	4
Total	100	100

Fuente: Municipio de Quito (2015, 100).
Elaboración: propia.

Una segunda forma es la competencia por los lugares centrales en el territorio urbano, la cual se expresa en patrones de expansión espacial particulares de las cadenas de supermercados. Al respecto, un censo a 54 mercados del SMP que se realizó en el marco de esta tesis en el año 2018 arrojó, de manera esquemática, que i) el 68% de los mercados municipales se encuentra en la proximidad de uno o varios supermercados, ii)

¹⁷⁰ En 2019, existieron 103 supermercados y 55 mercados municipales con oferta importante de alimentos frescos.

en total, son 88 supermercados los que se encuentran cerca de mercados municipales, iii) el 73% de los mercados se ven afectados negativamente por la cercanía de los supermercados (trabajo de campo 2018). Como se señaló en otro estudio (Hollenstein y Red de Saberes 2019), parecería que las cadenas de supermercados están usando una “estrategia de estrangulamiento” al situarse en la inmediatez de los mercados públicos (fotografía 19).



Fotografía 18. Mercado Calderón y el supermercado Akí (Grupo La Favorita).

Fuente: autor.

Esta problemática microespacial fue advertida por los comerciantes desde hace algún tiempo. Al respecto, un comerciante y expresidente de una asociación de base comentó que

[n]o ha habido una política de la alcaldía en decir: “No, un Supermaxi no me ponen al frente al mercado, ni siquiera a unos 3000 metros me ponen.” Esta política de no controlar a los supermercados ha sido contraria a nosotros. No ha sido favorable. Los mismos alcaldes... Ahí viene la responsabilidad de Roque Sevilla, Paco Moncayo. A ellos ya se les hacía conocer. Que por favor no dejen ellos para que se ubique un gigante al lado nuestro. Estas redes gigantes ya ven donde hay un mercado consolidado... Primeritos vienen y compran al ladito. Pedimos audiencias. Ahí culpo directamente a Paco Moncayo. Porque desde ahí comenzaron a dar permisos [...]. En las capacitaciones. Siempre se tocaba el

tema. Que siquiera a 2000 metros no puede estar uno de estos comercios gigantes frente a un mercado. Se proponía [de parte del Municipio], pero solo era discurso. En la realidad, no... Y en las ordenanzas expedidas por Paco Moncayo, la 253. ¿Por qué no puso que prohibido dar el acercamiento de una cadena de supermercado a un mercado o a una feria libre? Desde ahí jugaron los intereses. (Hernán Vega 2018, entrevista personal)

Los funcionarios municipales se explican la falta de regulación del espacio público y de ordenamiento territorial por la presión de los grupos de cadenas de supermercados. Así, la expansión de las cadenas en las proximidades de los mercados públicos se debe a la

[p]resión de las corporaciones, pero también una debilidad de los concejales. No había la posibilidad de que [estos] piensen en el comerciante del mercado como una prioridad y no le pongan arriba la presión de estas grandes corporaciones [...]. El mismo sistema de comercialización nunca fue una prioridad. (Exfuncionaria municipal A 2019, entrevista personal)

En el ámbito territorial, se supone que alrededor de los mercados, por la dinámica del mercado y del supermercado, no debes tener –de acuerdo con la ordenanza– cercanos centros comerciales o supermercados de los mercados municipales. [Pero eso es] lo que tenemos. ¿Qué es lo que pasa? Cada vez que hay un proyecto de esta naturaleza, se aprueba el uso de suelo con el giro... Si tú te vas al Mercado San Antonio de Pichincha, a la salida, a unas tres cuadras está un Akí. Te vas a Calderón, el supermercado está al lado. Te vas a Santa Clara, [el supermercado] está al frente. Te vas a Chiriyacu, Cotocollao... No hubo el respeto a la norma y esto tiene que ver mucho con las decisiones de los grupos de poder que están también dentro del Municipio, es decir, dentro de la composición del Consejo Metropolitano y quienes están dentro de la Comisión de Uso de Suelo. (Exfuncionaria municipal B 2019, entrevista personal)

3. La disputa central

Para lograr sus objetivos de modernización, los programas estatales de los años 1979 y 1980 eran en gran medida de carácter técnico y consistían en la creación de nuevas “facilidades”, condiciones” o “instalaciones” físicas (véase capítulo 7). Se esperaba que esta nueva infraestructura ayudara a superar las formas de comercialización “tradicionales” (lo que aquí se ha llamado redes comerciales populares) y promoviera en su lugar nuevas formas de compraventa de alimentos, más eficientes y directas entre productores y comerciantes mayoristas especializados.¹⁷¹ Una de estas infraestructuras que constaba en los documentos de planificación del gobierno nacional era el Mercado Mayorista de Quito (MMQ). Lo que se busca argumentar en esta sección es que, desde su inauguración

¹⁷¹ Como las “ventas en camión, el mercado libre de productores, subastas” (Municipio de Quito 1980, art. 5) o “bolsas de productos agropecuarios” (MAG-FAO 1980, 3).

en el 1981, este mercado marcó una nueva etapa en la disputa por el control de los flujos de abastecimiento alimentario dirigido hacia el SMP. Debido a que la clase terrateniente nunca controló efectivamente el intercambio de alimentos de consumo directo en los mercados del país (véase capítulo 3), esta disputa incluyó por primera vez el capital de gran escala y, además, de origen comercial. En lo sucesivo se describe i) los objetivos que perseguía el Municipio de Quito con la construcción del MMQ, ii) la presencia y el rol que jugaba el capital comercial de gran escala en el proyecto modernizador del MMQ, iii) el relativo fracaso de aquel proyecto y el estado “híbrido” subsiguiente, creado por la presencia inalterada, aunque relativamente debilitada, de redes comerciales populares en el SMP.

3.1 Las aspiraciones de reordenamiento territorial y social del Municipio de Quito

El MMQ fue construido sobre un terreno de aproximadamente 14 hectáreas que pertenecía a una hacienda ubicada al Sur de la ciudad y que por la falta de vías de acceso en el momento de su inauguración se encontraba alejado del centro de la ciudad.¹⁷² Sin embargo, los orígenes y el proceso de planificación del MMQ son oscuros. Luego de una búsqueda exhaustiva no se pudo encontrar, por ejemplo, el estudio de factibilidad del MMQ.¹⁷³ Jorge Rovayo, exfuncionario del MAG y subgerente del MMQ en 1984, comentó al respecto que

fue todo un misterio esto de la creación del MMQ, porque nadie sabía de lo que se trataba. Fue en el tiempo del alcalde Durán-Ballén. No había ni vías de penetración. Todo era campo [...]. No había acceso, nadie conocía lo que se estaba haciendo. No se llegó a tener una idea de los estudios. [Desde el MAG] no logramos conseguir estudios de factibilidad del MMQ. Más bien fue un diseño arquitectónico no más, pero sin bases. (Jorge Rovayo 2019, entrevista personal)

Lo que se puede desprender de la prensa nacional y las entrevistas realizadas a comerciantes “fundadores” es que el MMQ era una pieza central del Plan General de Mercados (El Comercio 1981e, D10), mediante el cual las alcaldías de la década del ochenta impulsaban la expansión del SMP. Pero el MMQ también constaba en los

¹⁷² Como se puede desprender del contrato de permuta de 1976, el terreno pertenecía a la Hacienda Solanda, propiedad de Carlos Escudero y María Augusta Urrutia y, luego de la muerte de Escudero, a la Fundación Mariana de Jesús.

¹⁷³ A diferencia del MMQ, en un estudio anterior en el Mercado Mayorista de Ambato se logró encontrar el estudio de factibilidad correspondiente y que, de hecho, era fundamental para entender la problemática del comercio en la ciudad de Ambato (Hollenstein 2011).

diferentes documentos de planificación del Estado central que fueron elaborados con la participación de técnicos de la FAO a partir de la década del setenta. En otras palabras, a diferencia de las ferias libres impulsadas por el gobierno nacional, en el caso del MMQ los dos niveles gubernamentales coincidían en su necesidad, aunque por objetivos diferentes. El gobierno nacional buscaba transformar la cadena agroalimentaria y crear un canal directo entre la esfera de producción, la industria alimentaria en ciernes y los consumidores urbanos. Para el Municipio de Quito, en cambio, el MMQ representó la solución que habría permitido superar la “proliferación de intermediarios” y “las tradicionales técnicas de comercialización al por mayor que han venido ocasionando serios problemas urbanos y sanitarios, a más del congestionamiento vehicular en la zona del Centro Histórico” (El Comercio 1981e, D10). Como tal, el MMQ representó la antítesis del comercio basado en las redes comerciales populares y su arraigo territorial en el centro de la ciudad (véase capítulo 6, sección 2), en especial en torno al NMSR.

El proyecto del MMQ implicaba, por tanto, una doble transformación del mercado agroalimentario de la ciudad. Por un lado, era necesario reestructurar la organización espacial del comercio de alimentos perecibles al reubicarlo desde el centro histórico a un sitio periférico. Por medio de este reordenamiento territorial, el Municipio de Quito esperaba eliminar la congestión vehicular que generaban los comerciantes. Pero también se buscaba superar el hecho de que varios mercados del SMP funcionaban como mercados distribuidores, esto es, puntos de llegada importantes de los flujos de abastecimiento hacia la ciudad. Además de la zona céntrica de la ciudad, varios otros mercados eran puntos de acopio importantes, tales como el Mercado Chiriyacu. Ahora bien, es importante resaltar que el funcionamiento multipolar del SMP en aquel entonces no se debía solo al carácter esencialmente “caótico” o del comercio tradicional,¹⁷⁴ sino también a las políticas municipales. Como señaló Bromley (1974b), el Mercado Chiriyacu empezó a realizar ferias durante el día martes y convertirse, de facto, en un mercado “mayorista” a raíz de los esfuerzos del Municipio por desconcentrar el comercio en el centro histórico (Raymond Bromley 1974b, 62). Al mismo tiempo, las políticas nacionales de las ferias libres crearon puntos de abastecimiento directos adicionales.

La creación del MMQ apuntaba a superar el carácter descentralizado de los flujos de abastecimiento al concentrarlos en un solo punto de llegada en la ciudad. Lo que se prohibía era el abastecimiento de las calles, plazas y mercados de manera directa y

¹⁷⁴ Compárese también con la descripción del policentrismo en la sección 3.5 del capítulo 6.

descentralizada con vehículos cargados de alimentos provenientes de las zonas de producción. El punto central es que la importancia de reorganizar el comercio en el espacio, al crear un embudo artificial mediante la construcción de un mercado mayorista monopolístico, se derivaba del diagnóstico tecnocrático de que la concentración “en un solo lugar de la oferta total disponible de los mismos productos” equivalía a una condición previa para el funcionamiento apropiado del mecanismo de oferta y demanda y la fijación subsiguiente de precios “reales”.¹⁷⁵

Por el otro lado, el MMQ fue concebido como un baluarte para el “agricultor, comerciante y consumidor” (El Comercio 1981c, D8), que habría permitido la eliminación de la “cadena de intermediarios que en una u otra forma explotan al productor y consumidor [al] recibir en su área a la inmensa cantidad de vendedores ambulantes que se ubican en diferentes calles de Quito y especialmente aquellos que ocupan las calles adyacentes del antiguo mercado de San Roque” (El Comercio 1981d, D8). Sin embargo, a diferencia de lo que implicaba la cita anterior, en realidad no se trataba solamente de un traslado del comercio de un lugar a otro, sino de reorganizarlo profundamente. Ello se evidencia, entre otras, al observar que el MMQ ofreció un número muy reducido de bodegas y puestos fijos (915) en comparación con las 3.200 comerciantes que supuestamente debían operar desde las nuevas instalaciones a partir de la inauguración del MMQ el 1981 (El Comercio 1981e).

Las implicaciones del MMQ afloran más claramente en la ordenanza 2154 de 1981, la cual dio paso a la apertura del nuevo mercado y prohibía tajantemente todo tipo de comercio minorista. Para entender lo que ello significaba hay que señalar que la misma clasificación entre mayoristas y minoristas era –desde el punto de vista de las comerciantes– un acto de imposición del poder tecnocrático, pues la distinción técnica de diferentes niveles no era relevante ni tenía sentido desde la lógica de la organización popular del comercio agroalimentario. La dificultad de ajustarse a este requisito formal en el caso de las comerciantes informales del centro histórico se encontraba en que sus emprendimientos comerciales usaban una combinación fluida entre los dos niveles para su propia estrategia de reproducción, defenderse de los vaivenes del mercado agroalimentario garantizar un volumen de venta mínima y operar en varios mercados.¹⁷⁶

¹⁷⁵ Véase en el capítulo 2 sobre la importancia de estudiar la organización espacial de la economía como resultado de las relaciones de poder.

¹⁷⁶ Al respecto es interesante notar que muchas de las ordenanzas del Municipio de Quito prohibían a las comerciantes tener más de un puesto fijo en todo el SMP. La intención de esta norma era evitar el “acaparamiento” de puestos. Sin embargo, en la práctica no tenía efecto alguno, porque la “concentración”

Este comportamiento de “feriantes” fue descrito en varios estudios antropológicos de la década del setenta como un comportamiento espacial congruente con las suposiciones de los modelos del actor racional (véase Plattner 1989, cap. 7; Raymond Bromley 1975, cap. 1). En otras palabras, la “diversificación comercial” multiescalar era una estrategia organizativa constitutiva de las unidades comerciales populares.

La dificultad o más bien imposibilidad de separar a los mayoristas de los minoristas entre el conjunto de comerciantes “tradicionales” se manifestaba en varios de los traslados forzados de comerciantes al nuevo mercado que, dicho sea de paso, no contaba con las instalaciones para acoger a todas las comerciantes del centro histórico ni en el momento de su inauguración, ni en los varios momentos en los que diferentes alcaldías forzaron a las comerciantes del centro histórico a abandonar sus puestos de trabajo. Respecto a uno de estos traslados, organizado por la alcaldía de Sevilla en 1998, Jorge Salinas, comerciante “fundador” del MMQ y expresidente de la asociación de comerciantes, comentaba que

[t]odos estos que usted ve ahí [refiriéndose a un área particular en el MMQ], los trajo Sevilla. Pero acá [al MMQ] vienen pocos mayoristas, hartos minoristas y muchos rateros [ladrones]. Así se completa el Mercado Mayorista de Quito. A pesar de eso, en San Roque siguen quedando mayoristas. Es porque Sevilla trae a estos señores y asimismo les cogió y los botó. [El MMQ] no tenía siquiera infraestructura, no había alcantarillado, no había luz, no había agua. No había nada. De esta manera entraron acá. (Jorge Salinas 2018, entrevista personal)

De hecho, en la prensa se lee que a “algunos vendedores minoristas se los confundió como mayoristas y se los sacó de San Roque” y que “algunos de los minoristas que se encuentran en el Mayorista son parientes –hijos, primos, sobrinos– de los que se encuentran en San Roque y quieren comerciar en los dos mercados” (El Comercio 1999, A8). La exfuncionaria municipal A comentaba algo similar en tiempos de la administración de Barrera.

Cuando nosotros queríamos sacar a San Roque, [se propuso] sacar San Roque “mayorista”, no “minorista”. [Pero] no se logró negociar por esta resistencia de los comerciantes, por tener sus redes de comercialización dentro de los mercados, fuera de los mercados. O sea, nosotros hemos tenido asociaciones que no solamente venden frutas. Sus comerciantes venden frutas, también venden legumbres, están adentro y afuera y tienen la venta de muebles. Esa es la red de comercialización. Cuando a ti te hablan de reubicar la venta de muebles, también te están afectando, porque es el hijo que está en los muebles,

de puestos no se dio mediante una empresa formalmente constituida, sino a través de relaciones familiares entre unidades comerciales independientes. Ante esta forma de organización, el Municipio era impotente, porque no se podía negar a una persona un puesto fijo en el SMP a raíz de que otro familiar ya arrendaba un puesto.

la mujer está en la calle y yo estoy adentro. (Exfuncionaria municipal A, entrevista personal)

Al observar lo que significaba el MMQ para el Municipio de Quito, se sostiene que la “racionalización” del mercado agroalimentario, concebida por el gobierno nacional y adoptada por el gobierno local, no implicaba solamente una reestructuración espacial, sino también social del mercado agroalimentario de Quito. La inauguración del MMQ implicaba al mismo tiempo la inauguración de una nueva estructura comercial, creada a través de la exclusión de las redes comerciales populares y la integración de nuevos grupos de actores comerciales. El entonces subgerente del MMQ articuló esta idea de la siguiente manera (no sin referirse a la figura de Mama Lucha para justificar la resistencia de las redes comerciales populares):

Lo que yo decía es que busquemos traer la función mayorista de San Roque acá, pero con nuevos actores. Esa era la propuesta. Apparentemente sencilla, pero realmente muy difícil en la práctica. Difícil, porque en el comercio mayorista [de San Roque] había una oligarquía criolla bastante fuerte. Entre estos estaba inmiscuida, por ejemplo, la Mama Lucha, con toda su banda. Ella manejaba los mercados minoristas y todo esto. (Jorge Rovayo 2019, entrevista personal)

3.2 El Mercado Mayorista de Quito y el capital comercial de gran escala

La presencia de nuevos actores en el mercado agroalimentario de Quito a través de la creación del MMQ se manifestaba en su concepción como compañía mixta, esto es, una empresa cuyas acciones están divididas entre el sector público y el privado. Uno de estos nuevos actores y accionista del MMQ era la actual Corporación La Favorita (CLF), la cadena de supermercados más grande del país. Su participación en el MMQ se dio en diferentes aspectos. Primero, se esperaba que “el auspicio del sector público y la experiencia privada se unirán para dar vigencia a la operación de un nuevo sistema de comercialización”, refiriéndose a que la CLF “a través de sus actividades en los últimos años tiene gran experiencia en la comercialización de los productos alimenticios” (El Comercio 1980g, B4). El rol de liderazgo de la CLF en los tiempos iniciales del MMQ se subrayó, además, por el hecho de que su gerente fue electo vicepresidente de la primera Junta directiva del MMQ (El Comercio 1981a, B6). Segundo, la participación de la CLF estaba motivada por su necesidad de establecer un sistema de abastecimiento estable para su red creciente de supermercados en la ciudad, una función que las redes comerciales populares

cumplían de manera poco satisfactoria considerando la escala y los requisitos de homogeneidad de los alimentos.

La idea era que ellos podrían haber tenido un centro de abastecimiento de sus productos. Productos de buena calidad, clasificados... [La Favorita] miraba la posibilidad de completar su cadena de abastecimiento con productos perecederos, frutas y hortalizas, sobre todo. El flujo de entrada a Quito de productos perecederos, el 70% entraba por el sur, o sea, venía de Ambato, Riobamba, Latacunga. Y la papa venía en un 30% desde el norte. Entonces ellos pensaron que podían organizarse para tener una fuente de abastecimiento buena y barata [en el MMQ]. (Jorge Rovayo 2019, entrevista personal)

Las dificultades de abastecerse con alimentos de “mejor calidad y con menores costos de producción” que obligaba a la CLF a buscar un mejor acceso al mercado agroalimentario se manifestaba también en su experimento de producir directamente los alimentos que vendía. Para ello, la CLF constituyó, en 1978, la empresa Agrolandia dedicada a la producción de alimentos perecibles en 600 hectáreas. El discurso de modernización se repitió, pero esta vez en manos del sector privado. En una publicidad que anunció la apertura de “otro moderno supermercado”, se puede leer lo siguiente: Agrolandia, junto con la empresa POFASA de “producción” de pollos, operaron “bajo planes científicos de producción [y] al evitar la participación de los intermediarios, han permitido, de un lado, ofrecer productos de la mejor calidad en forma permanente y, de otra parte, están actuando como un eficaz mecanismo de control de precios en el mercado” (El Comercio 1980e, B4-5). En esta misma publicidad se subrayó que los “métodos de producción y cultivo que se aplican en Agrolandia están apoyados en los más actualizados avances de la técnica y en la experiencia de muchos especialistas nacionales e internacionales [para] obtener los más altos índices de productividad agrícola de América [...]” (El Comercio 1980e, B4-5). Finalmente, el anuncio informó que los excedentes de Agrolandia se vendían en el Mercado San Roque y el Mercado Mayorista de Ambato, los cuales representaban el eje central de las redes comerciales populares.¹⁷⁷

Sin embargo, la estrategia de CLF de participar directamente en el MMQ fue de corta duración. Entre 1985 y 1986, la empresa vendió sus acciones y se retiró de la gestión del MMQ. Era esta una primera señal de que el proyecto de modernización comercial que el gobierno nacional, el seccional y el sector corporativo buscaban implementar mediante la creación del MMQ poco o nada tenía que ver con su funcionamiento real.

¹⁷⁷ Es curioso notar que no constaba el MMQ, posiblemente porque la venta de los excedentes de Agrolandia en este mercado habría dificultado la relación con los demás comerciantes del mercado, algunos de los cuales eran proveedores de la CLF.

3.3 *La resistencia popular*

En efecto, el desarrollo del MMQ en las últimas cuatro décadas dio cuenta del fracaso del sueño “tecno-económico” modernizador, por dos razones principales. La primera se debe a la resistencia de las redes comerciales populares a subordinarse a los requisitos de funcionamiento especializado en el mayoreo, así como las condiciones de participación en el comercio agroalimentario que imponía el MMQ. Como el nuevo mercado era una empresa mixta que funcionaba de acuerdo al cálculo de rentabilidad de sus inversiones, los arrendamientos eran incomparablemente más altos que en los mercados municipales (Últimas Noticias 1981, 24). En varias noticias se puede desprender que las redes comerciales se oponían al nuevo mercado de “los grandes ricos” (Últimas Noticias 1981, 24), argumentando que este representa un “monopolio de los oligarcas” y que no es “para el pueblo” (El Comercio 1989h, D8). Es por eso que el redireccionamiento de los flujos de abastecimiento, así como los traslados de comerciantes del centro histórico al MMQ solo eran posibles por la presencia masiva de la policía (María Lucila Salazar 2018, entrevista personal). A pesar del abandono forzado impuesto por el Municipio, muchos comerciantes regresaron a sus puestos de trabajo, “rescatados” por los demás comerciantes, tal como se expresó un dirigente de larga data del MMQ (Aníbal Tipán 2017, entrevista personal).

Una segunda razón es que las instalaciones del MMQ no fueron pensadas para un número elevado de comerciantes ni ofrecían las condiciones de infraestructura que habrían posibilitado ejercer el comercio en mejores condiciones. En efecto, tal como se indicó ya en el testimonio de Jorge Salinas, la inversión pública en el MMQ era tan escasa que, sin el aporte de las asociaciones de comerciantes, no podría haberse sostenido. El hecho de que la infraestructura original fuera insuficiente, pero ampliada paulatinamente a través de obras financiadas por las organizaciones gremiales, se puede observar en la figura 14 que muestra el MMQ y su entorno construido en el año 2020. Mientras que el área original (MMQ1) contó con una infraestructura sólida en forma de bodegas, la parte ocupada por los comerciantes de San Roque (MMQ2) era prácticamente un terreno baldío equipado con “plataformas”, pero sin servicios básicos como agua, alcantarillado y electricidad. El techo verde da cuenta de la construcción de un techo financiado por una de las asociaciones de comerciantes del MMQ. Hasta el día de hoy, las condiciones de la infraestructura son precarias (fotografía 20).



Figura 14. El MMQ y su entorno construido.

Fuente: Google Earth.

Elaboración: propia.



Fotografía 19. Un puesto del MMQ en el área MMQ2 (2019).

Fuente: autor.

La tercera razón es que el traslado de comerciantes del Mercado San Roque a las nuevas instalaciones del MMQ no eliminó de por sí las prácticas “tradicionales” de las redes comerciales populares. De ahí que, en principio, el MMQ nunca funcionó como un mercado mayorista, sino como un centro de comercialización mixto. En otras palabras, el proyecto de modernización fracasó por la reproducción de las instituciones informales que regían el comercio agroalimentario desde tiempos inmemoriales, aunque en un nuevo entorno. En efecto, la presencia de comerciantes “minoristas” es objeto de disputa desde los propios inicios del MMQ. Esta opone a diferentes grupos de comerciantes entre sí al interior del mercado: por un lado, los comerciantes con vocación mayorista y predispuestos a subordinarse a las lógicas y requisitos del gran capital comercial, por ejemplo, dado que relacionan su presencia con la posibilidad de aumentar sus ventas; por el otro lado, las comerciantes populares cuya lógica de funcionamiento está orientada hacia oportunidades comerciales cambiantes y limitadas por un capital de trabajo menor.

3.4 El estado híbrido del mercado agroalimentario de Quito

Por lo dicho anteriormente, la organización comercial del MMQ da cuenta de un *modus operandi* “híbrido” atrapado entre la historia de larga data de las redes comerciales populares y el futuro del “sueño tecno-económico” que nunca despegó. Pero el estado “híbrido” del MMQ no es el único nivel espacial en el que las fuerzas modernizadoras y la organización popular chocan en una disputa persistente hasta la actualidad. En efecto, esta se repite a nivel del territorio urbano como tal y atañe la oposición de lo que representa el proyecto modernizador del MMQ, su funcionamiento real y su antítesis en forma del Nuevo Mercado San Roque (NMSR), ubicado en las proximidades del centro histórico (figura 15). Para entender eso, es necesario señalar que las políticas municipales en torno a la organización del SMP eran contradictorias desde sus inicios en el Plan General de Mercados. Este preveía no solamente una fuerte expansión de mercados barriales y al mismo tiempo la construcción del MMQ como estrategia principal de restructuración y modernización del comercio de alimentos en Quito, sino también la construcción y la inauguración simultánea del NMSR.



Figura 15. El NMSR y su ubicación en el centro histórico de Quito.

Fuente: Google Earth.

Elaboración: propia.

Desde el inicio de la planificación municipal de los mercados públicos, todo apuntaba a una bicefalia del sistema. La lógica municipal no podía ser interpretada sino como estrategia política de un alcalde que ejercía anteriormente y durante la alcaldía de Durán-Ballén la función de Director de Mercados, esto es, era una figura inmiscuida en las relaciones clientelares tejidas entre los funcionarios del gobierno local y los grupos de actores comerciales que operaban desde siempre como grupo de presión. A diferencia de otras ciudades, la situación política en Quito, esto es, la estructura de las relaciones de poder entre los diferentes grupos de actores comerciales y el gobierno local no permitió imponer una solución radical y un fin definitivo de las redes comerciales populares, por lo menos en su sitio de operación inmemorial en el centro de la ciudad. Al respecto, Jorge Rovayo aclaró que

[a] la par que se construía el MMQ, también se construyó el Nuevo Mercado San Roque. La idea [original] era de que San Roque desaparezca. Por ejemplo, en Medellín la plaza Guayaquil era el mercado mayorista tradicional. Construyeron el Mercado Mayorista de Medellín y dijeron “A ver, se pasan todos y esto se cierra”. Y zanjaron el acceso al mercado y a la fuerza los sacaron. Esto se llamaba las alcaldadas, la acción del alcalde. La

alcaldada de acá fue una cagada. Primero, se reinauguró el NMSR, ya medio remodelado. Luego el MMQ. Por política. (Jorge Rovayo 2019, entrevista personal)

4. Conclusiones

Este capítulo y el anterior mostraron que la senda de desarrollo del mercado agroalimentario en Quito, estudiado aquí a través de la dinámica de los mercados municipales, puede describirse y explicarse mejor como el resultado de una disputa entre diferentes grupos de actores económicos, así como de diferentes organismos estatales. Más precisamente, se sostiene que la dinámica principal del mercado agroalimentario consiste en la interacción conflictiva y cooperativa entre diferentes grupos sociales, así como sus estrategias diferenciales para estabilizar su “mundo económico”, esto es, mejorar el grado y las condiciones de su participación en el intercambio. De lo contrario, se perdería de vista la dependencia que tiene la senda de desarrollo del mercado agroalimentario de las “relaciones de poder históricamente estructuradas” (L. North 2008c, 13) y, en determinadas coyunturas críticas, las estrategias colectivas de los principales grupos de actores económicos y estatales. En otras palabras, las explicaciones alternativas que recurren a alguna metateoría económica para explicar el cambio –basada en el mecanismo de la selección eficientista o la competencia capitalista–, o aquellas que, desde otra matiz, insisten en el poder explicativo de la tecnología, la demografía u otras variables que inciden en la oferta y la demanda son insuficientes para explicar la transformación del mercado agroalimentario.

Con respecto del objeto de análisis de los dos últimos capítulos, se podría añadir que el hecho de que los mercados públicos encuentren cada vez mayor competencia en las cadenas de supermercados y pierdan su rol articulador en el sistema agroalimentario de Quito, poco tiene que ver con la competencia capitalista en un sentido estricto, la selección de las empresas más eficientes por el mecanismo de la oferta y demanda –y las variables que la determinan–, o la mayor disponibilidad de determinadas tecnologías. Por consiguiente, en estos capítulos se argumenta que la transformación correspondiente carece de una lógica mecánica o evolucionista que traerá consigo una sustitución automática de un tipo de organización económica por otra. Por el contrario, se sostiene que esta está influida de manera determinante por el proceso político-económico a escala local y nacional y este, a su vez, por las relaciones de fuerza entre diferentes grupos de actores económicos. El papel del proceso social y político que influye en el desarrollo del SMP

es, por tanto, fundamental para entender la dinámica del mercado agroalimentario de la ciudad.

Como se señaló anteriormente, la forma que ha adquirido el proceso de transformación del mercado agroalimentario en Quito puede ser descrito como “privatización encubierta” (García Pérez, Rodríguez, y Maiello 2016, 49–50). Esta toma la forma de una débil gestión y administración pública de los mercados municipales, la subsiguiente externalización de los costes de operación y la responsabilización forzada, pero justificada por la figura de la “autogestión”, de las comerciantes municipales por su operación. El bloqueo mutuo, afianzado en una relación de mutua desconfianza, preparó el camino para el crecimiento acelerado de corporaciones capitalistas a partir de la década de los noventa; una transformación todavía en marcha, pero que ya ha reestructurado efectivamente el mercado agroalimentario de la ciudad.

Conclusiones

En un ensayo de 1977, el historiador económico Douglass North concibió la obra de Karl Polanyi como un desafío serio. El desafío de Polanyi consistió en proponer un marco analítico alternativo, que analiza las instituciones económicas no desde la teoría de la elección racional y los costos de transacción, sino posiciona la economía en un tejido de instituciones como las castas, los gremios, las relaciones de parentesco, de género y las interétnicas. Confrontado con una avalancha de material histórico presentado por Polanyi, la estrategia de North no intentó negar la existencia ni la importancia de estos fenómenos a lo largo de la historia de la economía humana, sino de postular que aun estas instituciones de coordinación económica como la reciprocidad, la redistribución y la del *oikos*, se deja explicar perfectamente desde la perspectiva del comportamiento racional que buscar economizar y reducir los costos de transacción. En otras palabras, el mercado, como supuesta expresión paradigmática de este tipo de comportamiento, pero también los demás patrones de integración económica son totalmente “consistentes con una explicación de que evolucionaron como formas de reducir los costos de transacción” (D. North 1977, 715). Esta posición, diametralmente opuesta a la de Polanyi, lleva a una disolución no solamente de los fenómenos “extraeconómicos”, sino también a una lectura reduccionista del propio mercado, el cual es visto como el fenómeno paradigmático de la racionalidad universal economizadora. Según la posición defendida de North, los mercados se organizan mediante instituciones de tal manera que se impone el arreglo más eficiente, reduciendo los costos de transacción y la asimetría de información entre los actores económicos. El corolario de esta perspectiva es que la historia del mercado como institución económica se resume en la búsqueda eterna de actores racionales por encontrar formas de intercambio cada vez más eficientes.

La perspectiva teórica de esta tesis es diametralmente opuesta a la lógica corrosiva de North y el isomorfismo o monofuncionalidad institucional correspondiente. Por tanto, la “evolución” del mercado no es entendida como la búsqueda permanente de las formas más eficientes de alocar recursos y organizar el intercambio, sino como la historia de lucha social entre grupos de actores económicos que disputan entre sí por imponer aquella organización y regulación del mercado que más convenga a sus intereses. Reubicar el principio explicativo hacia la lucha social significa, potencialmente, una cercanía con la

economía política marxista, la segunda disciplina dedicada al análisis del mercado. No obstante, la insistencia en la inmutabilidad del mercado capitalista, así como la limitación de las luchas sociales en torno a su organización al periodo de ruptura y transición hacia el capitalismo, lleva a una lógica explicativa que tampoco considera lo suficiente el principio de lucha social en el propio mercado. Así, por ejemplo, se ignora que el mercado capitalista, un mecanismo capaz de revolucionar a la esencia misma de la sociedad, proceso que fue descrito en detalle por Polanyi ([1957] 2012), no genera al mismo tiempo una serie de respuestas sociales y políticas que buscan apaciguar los efectos de desarraigo y de incertidumbre sistemática que este genera, así como la jerarquía económica que impone.

Esta tesis parte de la idea de que esta lucha social se da en el propio seno del mercado. El objeto de lucha consiste, en concreto, en el grado y las condiciones de participación –los términos de intercambio– entre los diferentes grupos de actores económicos. la historia del mercado no es propulsada por una racionalidad economizadora trans-histórica ni por un conjunto de leyes inmutables basada en la competencia capitalista, sino por las relaciones de poder entre grupos sociales y su influencia diferenciada sobre entes regulativos como el Estado. Suplantar este proceso o historia social y política del mercado por la búsqueda eterna por las formas más eficientes de intercambio, como es el caso de la teoría ortodoxa y neoinstitucionalista, lleva a una búsqueda igualmente eterna de resolver y reducir todo fenómeno económico –y “extraeconómico”– a la misma explicación: el comportamiento humano como resultado de su propiedad intrínseca de ahorrar costes. Aun si existe un mecanismo que impone la competencia absoluta y directa mediante el juego de los precios de mercado –el punto de partida de la economía política marxista–, ello no significa que no existen al mismo tiempo instituciones, racionalidades y prácticas que buscan contener a este mismo mecanismo. Tal como lo expresó Harris-White (1996b) luego de estudiar el funcionamiento de los mercados de granos en el subcontinente indio, la única competencia realmente existente en los mercados de grano de la India eran los “intentos competitivos para evitar la competencia” (292).

Dado que ninguna teoría abstracta y ningún instrumentalismo formalmente elegante puede dar cuenta de ello, este trabajo se basó en una perspectiva muy similar a lo que se podría llamar economía política institucional o economía política fundada. El énfasis en las “relaciones de poder históricamente estructuradas” (L. North 2008c, 13) implica conceptualizar el mercado como campo de lucha social. Así, la organización y la senda de desarrollo del mercado se convierte en resultado de constelaciones sociales y políticas

cambiantes o históricas. En otras palabras, la “evolución” o –más preciso– el cambio del mercado no es el resultado de una lógica universal intrínseca al comportamiento humano ni el resultado de un mecanismo inmutable, sino el resultado de un proceso de confrontación y cooperación entre grupos de actores económicos, el cual siempre se encuentra vis-á-vis al poder regulativo del Estado.

La perspectiva adoptada aquí orientó el trabajo empírico hacia i) la identificación de grupos de actores económicos y sus patrones de interacción en el Mercado agroalimentario doméstico del Ecuador. Además, se buscó entender cómo la estructura social más amplia como, por ejemplo, las relaciones sociales en la esfera de producción, las relaciones interétnicas, de género, etc., influyeron en la conformación y reproducción de estos grupos de actores. Otra estrategia de exploración empírica fue la ii) búsqueda de desigualdades e irregularidades en el desarrollo del Mercado agroalimentario. En concreto, se buscó confirmar o no la existencia de una heterogeneidad en el tiempo y el espacio en la organización del intercambio mercantil como resultado de la interacción de los elementos mencionados en el punto anterior. (Cabe reforzar la idea de que en contraste con las teorías isomorfas, la idea no era medir el funcionamiento del Mercado agroalimentario a través de una barra de medida universal y ahistórica y llegar, por ejemplo, ala conclusión de que la América Latina rural está caracterizada por la “ausencia o imperfección de mercados” y la correspondiente “necesidad de perfeccionar el funcionamiento de los mercados rurales” (Schejtman y Berdegú 2007, 50). Por el contrario, la heterogeneidad o “imperfección” no es más que una pista para entender las instituciones que han determinado la organización del Mercado agroalimentario realmente existente). Finalmente, se buscaba dar cuenta de los procesos de regulación del Mercado agroalimentario, entendida esta no solamente como el ejercicio de poder legislativo estatal, aunque le que corresponde un papel central, sino también como ejercicio de organizar y estabilizar un entorno de interacción económico de parte de organizaciones gremiales y las unidades comerciales individuales. En lo sucesivo se resume los resultados principales de la investigación.

3.1 Historia social y política del Mercado agroalimentario doméstico

En términos generales, la historia social y política del Mercado agroalimentario puede ser descrito como un proceso de integración social y espacialmente diferenciado y desigual que refleja las diferentes constelaciones de relaciones de poder entre grupos de

actores económicos. El primer periodo (1850-1960) arrancó con la transformación de los mercados organizados de manera modular y ubicados predominantemente en la Sierra ecuatoriana, hacia un sistema de mercados integrado. Este se expande en diferentes coyunturas macroeconómicas hacia la región costeña. Así, el auge cacaotero hacia finales del siglo XIX e inicios del siguiente trae consigo el fortalecimiento de la posición comercial de los arrieros campesinos en el intercambio interregional, particularmente aquellos provenientes del territorio de Tungurahua. Posteriormente, el auge de la exportación de banano entre 1948 y los sesenta trae consigo una mayor integración comercial de los mercados serranos con la región costeña. Igual que en el primer proceso de integración, los comerciantes que dominan el intercambio interregional a mediados del siglo XX eran oriundos de Tungurahua, favorecidos por la expansión de la red vial temprana en las áreas de producción del territorio.

Por esta misma época, impulsado por la creciente urbanización de la población ecuatoriana, la figura de los mercados físicos se expandió y se reprodujo en los territorios urbanos, donde adquirirían la función de distribución intraurbana de alimentos. Así, el patrón de intercambio que hasta mediados del siglo funcionaba predominantemente en territorios rurales y los puntos de llegada en los centros de las ciudades más grandes, empezó a expandirse en el territorio urbano, donde los mercados operaban como espacios comerciales barriales. Debido a la masiva migración de la población rural, en especial de los territorios con mercados menos desarrollados (Chimborazo, Cotopaxi), el mercado agroalimentario intraurbano trajo consigo la expansión de las redes comerciales populares, estrechamente vinculadas, aunque de manera predominantemente conflictiva, con la economía campesina y agrícola de pequeña escala. Como resultado, se podría decir que el mercado agroalimentario urbano se ruralizó y se volvió tan popular e informal como su contraparte en los territorios de producción de alimentos.

A partir de la década de los setenta del siglo XX, las redes comerciales populares, en este entonces el eje articulador del Mercado agroalimentario se encontraban en una coyuntura crítica, la cual que transformó la estructura del mercado agroalimentario como campo de lucha de manera duradera. El primer impulso de reestructuración provenía de las políticas de modernización estatistas, impulsadas por los gobiernos militares y prolongadas por los primeros gobiernos democráticos de la década del ochenta. Estas políticas tenían un doble efecto sobre el Mercado agroalimentario. Por un lado, las redes comerciales populares fueron vistas como “anacrónicas” y “disfuncionales” por los funcionarios estatales y de organismos internacionales. Por consiguiente, estas fueron

ampliamente ignoradas por las políticas públicas nacionales y más bien se buscaba sustituirlas mediante la intervención estatal directa en el Mercado agroalimentario mediante las empresas estatales ENAC y ENPROVIT, así como la construcción de mercados mayoristas, todo ello con el fin de “racionalizar” y “modernizar” la cadena agroalimentaria y ponerla a servicios de los varios modelos de desarrollo impulsados por los gobiernos nacionales. De ahí que la falta de atención a la economía de pequeña escala –primero campesina rural, luego popular urbana– del Estado ecuatoriano se prolongó en el tiempo y en el espacio. Por el otro lado, tal como se mostró a través del mercado agroalimentario de Quito, el Programa Nacional de Ferias Libres creado en 1991, el cual sustituía cada vez más a las intervenciones directas del gobierno nacional, tuvo un efecto funesto sobre el sistema de mercados públicos que el Municipio de Quito estaba creando desde por lo menos los inicios de la década de los ochenta. La implementación de un sistema paralelo de abastecimiento debilitaba al funcionamiento de los mercados públicos, sobre todo porque la regulación de esta ferias libres terminó escapándose tanto al gobierno nacional y el gobierno local por un conflicto de competencias sobre la organización del mercado agroalimentario de la capital. Las ferias libres, junto con el debilitamiento de las administraciones municipales durante la década de los noventa y el abandono de su la regulación y control de los mercados públicos, llevaron a una fuerte desinstitucionalización del mercado agroalimentario de Quito, el cual dependía en gran medida en la red de mercados hasta inicios del siglo XXI. El vacío regulativo subsiguiente fue llenado por organizaciones gremiales que cumplían con un rol fundamental en la organización interna de los mercados, así como en su función de intermediación con el gobierno local, cuyos recursos se mantenían insuficientes para administrar el sistema de mercados públicos hasta la actualidad. Sin embargo, la relación entre organizaciones gremiales y el municipio ha sido sumamente conflictiva, lo cual a su vez ha llevado a un estancamiento del sistema de mercados públicos y la pérdida de su rol como eje articulador del intercambio intraurbano de alimentos.

El segundo impulso que transformó el mercado agroalimentario de Quito consistió en la expansión acelerada de las cadenas de supermercados. Igual que las políticas estatales de la década de los setenta y ochenta, estas cadenas representan un proyecto de modernización, esta vez privado y –al parecer– más exitoso en la restructuración de la distribución intraurbana. Mediante la descripción del *modus operandi* del gobierno local y las estrategias de ocupación del territorio urbano, este trabajo manifiesta que la explicación de la rápida expansión de las corporaciones comerciales mediante la disponibilidad

de nuevas tecnologías logísticas y de comunicación, la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral o la mayor disponibilidad de refrigeradoras y automóviles privados, tal como sostiene la gran parte de los estudios especializados en la temática, es insuficiente. En el caso de Quito, se sostiene que la modernización privada es sobre todo el resultado de la situación de los mercados públicos y la relativa debilidad del gobierno local que abandonó la idea del servicio público y la falta de regulación de las cadenas de supermercados.

3.2 Grupos de actores económicos y estructura social

La organización de los mercados agroalimentarios constituyó un objeto de disputa desde el inicio del periodo histórico observado en esta tesis. Así, la organización de los mercados como espacios comerciales independientes y su posterior integración en un sistema de mercados agroalimentarios estaba atravesada por los intereses opuestos de la iglesia católica, los gobiernos locales y el grupo emergente de comerciantes especializados. Otro sitio de disputa era el intercambio interregional entre la Sierra y la Costa que oponía la clase terrateniente y las comunidades campesinas e indígenas. Un rol particular en la organización del Mercado agroalimentario doméstico jugó el territorio de Tungurahua. Por su particular estructura de tenencia de la tierra y la participación favorable de los campesinos (indígenas) en el intercambio interregional de la Costa, se afianzó un modo de intercambio local y territorial que facilitaba aún más la participación comercial de pequeñas unidades productivas. Como se mostró en la tesis, esta constelación particular se ha mantenido hasta la actualidad y se manifiesta sobre todo en una comparación con la organización de la producción y comercialización agrícola de Chimborazo y Cotopaxi, las dos provincias aledañas. Debido a la falta de un sistema de mercados territorial que dinamizara la producción agrícola, la crisis agraria afectó más a la población rural de estas dos provincias. La migración subsiguiente hacia Quito y Guayaquil, en cambio, es fundamental para entender la organización espacial y económica del mercado agroalimentario de los polos urbanos del país. Esto tiene que ver con las estrategias de supervivencia que la población ex campesina y frecuentemente indígena desarrolla al insertarse al otro extremo de la cadena agroalimentaria en forma de trabajadores informales, comerciantes en mercados públicos, pero también como dueñas de verdulerías y fruterías, dispersas en todo el territorio urbano. Las redes comerciales populares que se nutren de este segmento de la población rural, pero también de las personas desempleadas en los polos

urbanos, constituyen el grupo de actores económicos principal del mercado agroalimentario de Quito. Sus relaciones conflictivas con el Estado nacional, el gobierno local a partir de los años noventa y, más recientemente, la confrontación con el capital comercial de gran escala constituye uno de los conflictos centrales en el campo de disputa del Mercado agroalimentario doméstico.

Lo que llama la atención en el caso estudiado aquí es cómo la integración analítica de la historia agraria explica varias características fundamentales del Mercado agroalimentario del país. Así, no solamente se logra entender la constelación particular de la Sierra de mejor manera. La integración de la historia agraria beneficia mucho la comprensión de la organización de los mercados agroalimentarios urbanos. Un ejemplo de la interdependencia entre estos dos ámbitos es la lógica de funcionamiento de las unidades comerciales populares y su proximidad a las lógicas de los hogares campesinos. Pero la tesis enfatizó más la importancia de la frontera entre diferentes grupos étnicos y la división social del trabajo entre estos, presente en los mercados agroalimentarios desde tiempos inmemoriales. Dicha frontera étnica da cuenta de la importancia de las instituciones “extraeconómicas” en organizar y estructurar las relaciones de intercambio mercantil. En efecto, la división social del trabajo entre productores predominantemente indígenas (en lo que respecta la producción agrícola de la Sierra) y comerciantes blanco-mestizos pueblerinos y los mecanismos de explotación de los primeros ha sido un eje determinante de la senda de desarrollo del Mercado agroalimentario del país. En cambio, una respuesta contestataria ante esta estructura de poder se expresa justamente en las estrategias comerciales de la población campesina migrante descritas anteriormente.

3.3 Espacio físico y espacio social

La tesis mostró que el papel que juega el espacio físico en las luchas sociales por la organización del Mercado agroalimentario es multiescalar. Primero, puede expresarse mediante conflictos microespaciales por la “apropiación” y el control del espacio en un mercado particular. Conviene recordar aquí las luchas de las redes comerciales por controlar los horarios y reglas que determinaban la presencia de los productores o la práctica de organizar el mercado de acuerdo con el origen territorial (y social) de los productos transados, la cual se oponía a la lógica tecnocrática de organizar el mercado según categorías de productos para facilitar la comparabilidad de precios y la competencia entre las comerciantes.

Otros sitios de análisis daban cuenta, en cambio, de conflictos a una escala espacial mayor. Aquí habría que mencionar sobre todo el análisis del patrón de las relaciones de intercambio en el territorio de Tungurahua y la presencia de una marcada diferencia entre el intercambio entre productores y comerciantes blanco-mestizos, por un lado, y el intercambio entre productores indígenas y comerciantes blanco-mestizos, por el otro. La investigación dio cuenta cómo la frontera étnica se manifiesta en la historia familiar de las comerciantes del Mercado Mayorista de Ambato mediante grados diferenciados de inclusión en el comercio que dependían de la etnia de la comerciante. A una escala similar, esto es, territorial, la tesis exploró la configuración espacial del mercado agroalimentario de Quito. Se enfatizó que las redes comerciales populares han ocupado el centro histórico de la ciudad y cómo el gobierno local mediante la construcción del Mercado Mayorista de Quito ha buscado reestructurar no solamente el territorio urbano y la presencia del comercio de alimentos, sino también reducir o eliminar la participación de las redes comerciales populares. Últimamente y luego del relativo fracaso del proyecto modernizador del Mercado Mayorista de Quito, el asedio espacial de las redes comerciales populares ha tomado forma en la expansión de las cadenas de supermercados. Finalmente, la constelación diferenciada de la esfera de producción y comercial en la Sierra Centro mencionada anteriormente da cuenta de la problemática espacial macro del Mercado agroalimentario. Cabe añadir que debido a las particularidades de las tres provincias que componen la Sierra Centro, han surgido sistemas de mercados territoriales que se diferencian respecto a la participación de diferentes tipos de unidades productivas agrícolas y su peso relativo en el abastecimiento de alimentos del país. Vale insistir que la configuración particular de la Sierra Centro ha retroalimentado, a su vez, la configuración del mercado agroalimentario a escala nacional y, en especial, la organización y la dinámica de los mercados urbanos de Quito.

3.4 Hacia una profundización del estudio del Mercado agroalimentario doméstico

Como da cuenta este vistazo breve sobre los hallazgos empíricos de la tesis, el Mercado agroalimentario ecuatoriano se caracteriza por una marcada heterogeneidad espacial, social e institucional. Eso por eso que la investigación no logró dar cuenta de todas las facetas de la senda de desarrollo del Mercado agroalimentario, pero que merecen la atención de futuras investigaciones. De ahí que conviene señalar aquí algunos campos de investigación sustantivos que podrían completar, profundizar, pero también matizar los

hallazgos presentados en esta tesis. Primero, futuras investigaciones deberían llenar un vacío estratégico: las relaciones laborales entre comerciantes con puestos fijos y las y los trabajadores informales en estos mercados. Además de las problemáticas ya establecidas sobre la explotación de la fuerza de trabajo, un aspecto central es el ciclo de acumulación que recorren algunas de las mujeres trabajadoras, que empiezan como ayudantes de puesto o desgranadoras “tercerizadas”, pero con el tiempo ascienden en la jerarquía socioeconómica interna en los mercados populares al acceder a un puesto fijo. En lugar de analizar esto solamente como resultado de estrategias de acumulación protocapitalista, sería interesante observar qué papel juega en ello el ciclo demográfico del hogar (al estilo del análisis de Chayanov sobre la economía campesina) que acompaña y complementa la fuerza de trabajo femenina informal en los mercados.

Segundo, existen algunas lagunas en términos geográficos y temporales que deberían cerrarse en futuras investigaciones. Una de estas es la organización del mercado agroalimentario de las regiones Costa y Amazonía. En ambos casos habría que completar la información relativamente abundante sobre la historia, la configuración actual del intercambio doméstico, así como los momentos y modalidades de la interacción e integración con el sistema de mercados centrado en la Sierra. En la Costa habría que considerar sobre todo los sistemas de pesca artesanales y sus redes comerciales hacia las ciudades del Interior. Otra laguna importante es el periodo de 1850 hasta 1960. Si bien se identificaron las aristas de este largo proceso, en esta tesis solamente pudo ser estudiado mediante la literatura secundaria. De manera similar, debería ampliarse el trabajo empírico para incluir i) las redes alimentarias alternativas como actores protagónicos en la restructuración del mercado agroalimentario doméstico, ii) las redes comerciales de los productos de exportación.

Tercero, el objetivo de esta tesis era superar las lecturas lineales del intercambio mercantil y proponer una lectura desde la perspectiva del campo social. Ello permitió identificar el “contexto” institucional en el cual se “insertan” las distintas cadenas agroalimentarias, aspectos que no son considerados en los estudios de las cadenas de mercancías debido a su lógica analítica “vertical” y no horizontal. Sin embargo, una vez logrado una comprensión mínima de esta segunda dimensión, las investigaciones deberían conectar más estrechamente la organización de cadenas de alimentos particulares y las condiciones institucionales en las cuales se desempeñan. Esto puede hacerse a una escala nacional, identificando los demás nudos críticos del sistema de mercados como, por ejemplo, los demás mercados mayoristas, especialmente el Santo Domingo e Ibarra, y los

sistemas de mercados de ciudades como Cuenca y Guayaquil, siempre en una perspectiva comparativa con el análisis del sistema de mercados de Quito. Otro objetivo debería ser la profundizar y matizar la hipótesis del policentrismo de las redes comerciales populares mediante estudios de casos concretos.

Cuarto, debería ser abordado de manera más detenida la participación de la población indígena y de los demás grupos étnicos en el Mercado agroalimentario doméstico. La presencia de la población afroecuatoriana que se diferencia fundamentalmente de la de la población indígena es un aspecto central para completar y matizar el análisis propuesto aquí. En términos más generales, debería estudiarse más detenidamente cómo los pueblos indígenas han construido su relación con la economía de mercado. Esta tesis propone que esta relación es más antigua de lo que asumió, por ejemplo, la sociología rural de la década de los setenta y ochenta, y no era solamente resultado de la inserción forzosa como parte de un proyecto de asimilación cultural (Jaramillo Alvarado [1922] 1997; véase Prieto 2004), sino parte central de las estrategias de vida rurales y urbanas. Al respecto, Harris (1995) afirma que

[1]La idea común de que los campesinos andinos eran y son resistentes a la participación en los circuitos comerciales no puede sostenerse. Por supuesto, esto no significa que fueran peones dóciles en los proyectos económicos de sus gobernantes. Más bien, ha sido debido a ciertas formas de coerción mediante las cuales se han visto obligados a entregar su excedente, a ofrecer su trabajo y producir a tasas desfavorables o injustas, o a vender o ceder tierras vitales para la reproducción de su agricultura. (Harris 1995, 352)

Las investigaciones de Tassi (2017, 2010; Tassi et al. 2015) son pioneros en este sentido. Un campo de estudio privilegiado en este sentido son los mercados y ferias indígenas en la Sierra Centro (Saquisilí, Pujilí, Tzalarón) que representan nodos particulares y posiblemente el centro de una red de intercambio mercantil operada predominantemente por personas indígenas que no ha sido estudiado hasta la actualidad.

Un quinto aspecto, muy relacionado con lo anterior, que debería ser profundizado son las estrategias de vida de las comerciantes mujeres que juegan un papel capital en el Mercado agroalimentario en todos los aspectos: produciendo, comercializando y cuidando a los hogares. Se sostiene aquí que esta participación no debe ser analizada solamente desde la perspectiva de género, sino más de manera más integral y rupturista desde la economía feminista y la economía del cuidado (Carrasco Bengoa 2013; Pérez Orozco 2006). Como dio cuenta el análisis sobre la integración comercial de las UPA agrícolas, las relaciones mercantiles no están distribuidas de manera homogénea en todo el territorio

nacional. En términos conceptuales, aun si el Mercado agroalimentario constituye el patrón de integración económica dominante, ello no significa que es la única forma que organizaba el ciclo de los alimentos entre producción y consumo (Polanyi 2009, cap. 3). Por el contrario, existen otros patrones como el autoabastecimiento o incluso prácticas de intercambio recíproco, aunque de manera subordinada, de manera paralela y entrecruzada con las relaciones de intercambio mercantil. En principio, esto representa una ampliación importante de la problemática al obligarnos mirar más allá del mercado y el Estado en cuanto a principios del aprovisionamiento y el cuidado (Narotzky 2007; Vega Solís, Martínez Buján, y Paredes Chauca 2018). Un punto de referencia que debe ser tomado en cuenta de manera complementaria y/o crítica son los debates reactivados sobre la economía popular y que sustituyen conceptos limitados como la economía informal (Gago, Cielo, y Gachet 2018), la reproducción por multiplicación en lugar de la acumulación (Harriss-White 2018), la producción y comercialización simple de mercancías (Chevalier 1983) y el debate sobre la economía hogareña (Swedberg 2011). Debido a la priorización estratégica del análisis diacrónico y más estructural propuesto aquí, no se pudo dar cuenta lo suficiente de estos aspectos centrales del intercambio mercantil. Lo que debería estudiarse más detenidamente es cómo la economía del cuidado no solamente produce y (se) reproduce en los modos de aprovisionamiento no mercantiles, sino en el mercado mismo, acomodando y transformando su organización.

En un ensayo sobre relación entre desarrollo y agricultura, Pipitone (2001) sostiene que esta última representa un “eslabón perdido” en las explicaciones de los patrones de desarrollo. Concluye que

[...] no existen a escala mundial casos de economías modernas que se hayan construido sobre estructuras agrarias de baja eficiencia y recorridas por agudas segmentaciones sociales. En el vaivén entre iluminaciones populistas, complicidades oligárquicas y entusiasmos tecnocráticos, muchos países hasta la fecha (y América Latina es un gigantesco ejemplo hemisférico) no han podido activar ese motor primero de cualquier proceso de salida del atraso. América Latina ha vivido y vive alrededor de cíclicas iluminaciones modernizadoras. Un tiempo fue la industrialización (con la CEPAL como gran sacerdote del culto), y después la apertura externa y la privatización como nuevas claves universales de progreso, bienestar y todo lo demás.

El mercado agroalimentario no es un elemento ajeno en estas sendas de desarrollo agrario y nacional a la vez, sino una parte intrínseca de esta problemática. Sin embargo, existen pocos estudios que han convertido la esfera de intercambio en un objeto de estudio en sí y menos aún en relación con las sendas de desarrollo la modernización y las disputas que estos procesos implican. Unos pocos estudios comparativos dan cuenta de la

importancia que tiene la organización de los mercados agroalimentarios domésticos sobre la senda de desarrollo de algunos países del Asia del Este y de la India (Cameron y North 1997; Harriss-White 2008; Kay 2002).

Por consiguiente, se puede colegir que la esfera de intercambio agroalimentario representa otro “eslabón perdido” en el debate sobre las sendas de desarrollo de los países del Sur global. Para integrarlo en los debates teóricos y políticos, tal vez sea necesario echar un vistazo a la organización de la esfera de intercambio desde los “recónditos lugares de producción” (Marx [1867] 2015, 160) en los que se ha centrado el análisis crítico. Igual que su homóloga, esta se encuentra en disputa permanente entre grupos sociales, el Estado y el sector capitalista.

Pipitone (2001) reflexionaba que mientras que aquello que a Holanda e Inglaterra le tomó siglos en lograr en términos de desarrollo, en los países del Asia del Este no duró sino unas cuantas décadas. En la Latinoamérica del siglo XXI, caracterizada por la ausencia de intervenciones estatales que apoyan exitosamente a las economías campesinas y populares, parecería que al capital le queda dictar el ritmo y la dirección de la transformación del mercado agroalimentario doméstico de los países de la región. Esta tesis parte de la idea de que mismos grupos de actores económicos que lo integran seguirán disputando la dirección y el ritmo de la transformación. Desde las perspectivas teóricas dominantes, aunque por razones distintas, este aspecto parece cosa menor, pero no lo es. Al respecto, conviene recordar las palabras de Polanyi cuando comentó la gran transformación durante el siglo XIX hacia la era de las máquinas y el mercado capitalista que desterraba las economías campesinas, artesanal y gremiales: “¿por qué debería tomarse la victoria final de una tendencia como prueba de la ineficacia de los esfuerzos por frenar su progreso? ¿Y por qué no podría ser el propósito de estas medidas precisamente lo que lograron, es decir, el frenamiento del ritmo de cambio?” (Polanyi [1957] 2012, 85).

Obras citadas

- Abrahams, Caryn. 2009. "Transforming the Region: Supermarkets and the Local Food Economy". *African Affairs* 109 (434): 115–34.
- Achig, Lucas. 1983. *El proceso urbano de Quito (ensayo de Interpretación)*. Quito, EC: Centro de Investigaciones CIUDAD.
- Acosta, Alberto. 2001. *Breve historia económica del Ecuador*. 3ª ed. Biblioteca General de Cultura 7. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- AFSUN. 2020. "The African Food Security Urban Network". 2020. <https://www.afsun.org/>.
- Agencia Pública de Noticias de Quito. 2020. "La Empresa de Rastro cumple 150 años de vida". Agencia Publica de Noticias del Distrito Metropolitano de Quito. 2020. http://prensa.quito.gob.ec/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=26941&umt=La%20Empresa%20de%20Rastro%20cumple%20150%20a%20F1os%20de%20vida.
- Aguirre Beltrán, Gonzalo. (1967) 1991. *Regiones de refugio: el desarrollo de la comunidad y el proceso dominical en mestizo América*. Ciudad de México, MX: Instituto Nacional Indigenista.
- Akram-Lodhi, Agha Haroon, y Cristóbal Kay. 2010. "The agrarian question: peasants and rural change". En *Peasants and globalization: political economy, rural transformation and the agrarian question*, editado por Agha Haroon Akram-Lodhi y Cristóbal Kay, 3–34. Routledge ISS studies in rural livelihoods 2. London, UK: Routledge.
- Akram-Lodhi, Haroon, y Cristóbal Kay. 2010a. "Surveying the agrarian question (part 1): unearthing foundations, exploring diversity". *Journal of Peasant Studies* 37 (1): 177–202. <https://doi.org/10.1080/03066150903498838>.
- . 2010b. "Surveying the agrarian question (part 2): current debates and beyond". *Journal of Peasant Studies* 37 (2): 255–84. <https://doi.org/10.1080/03066151003594906>.
- Anónimo. 1900. *Feria, Plaza San Francisco, Azuay*. Fotografía. Fondo Nacional de Fotografía. <http://fotografiapatrimonial.gob.ec/web/es/galeria/element/875>.
- Appendini, Kirsten. 2014. "Reconstructing the Maize Market in Rural Mexico". *Journal of Agrarian Change* 14 (1): 1–25. <https://doi.org/10.1111/joac.12013>.
- Arboleda, María. 1985. *Foro La Agroindustria en el Ecuador*. Quito, EC: ILDIS.
- Arce, Alberto, y Terry Marsden. 1993. "The Social Construction of International Food: A New Research Agenda". *Economic Geography* 69 (3): 293–311. <https://doi.org/10.2307/143452>.
- Archetti, Eduardo, y Anne Stolen. 1980. "Burguesía rural y campesinado en la Sierra ecuatoriana". *Cahiers du monde hispanique et luso-brésilien*, nº 34: 57–82.
- Arrazola, Iñigo, Nataly Pinto, Johanna Renckens, Héctor Ballesteros, y Patric Hollenstein. 2016. "The Role of Private Actors in the Quito Metropolitan District Food System With a Focus on Larger Processing and Retail". Quito, EC: VECO-Andino/RUAF Foundation.
- Arrazola, Iñigo, María Rosa Yumbra, y Patric Hollenstein. 2015. "Sector de los supermercados en Ecuador". ISIP-FCE 002. Quito, Ecuador.
- Aspers, Patrik. 2010. *Orderly Fashion: A Sociology of Markets*. Princeton, US: Princeton University Press.

- Atkins, Peter, y Ian Bowler. 2001. *Food in Society: economy, culture, geography*. London, UK: Arnold.
- Augustin-Jean, Louis, y Björn Alpermann. 2014. *The Political Economy of Agro-Food Markets in China The Social Construction of the Markets in an Era of Globalization*. London, UK: Palgrave Macmillan.
- Ayala, Enrique. 2008. *Resumen de historia del Ecuador*. 3ª ed. Biblioteca General de Cultura 1. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- Azogue, Abraham. 2012. "El barrio de San Roque: Lugar de acogida". En *San Roque: indígenas urbanos, seguridad y patrimonio*, editado por Eduardo Kingman, 21–36. Quito, EC: Flacso Ecuador/Heifer.
- Bahn, Rachel, y Gumataw Kifle Abebe. 2017. "Analysis of food retail patterns in urban, peri-urban and rural settings: A case study from Lebanon". *Applied Geography* 87 (octubre): 28–44. <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2017.07.010>.
- Bair, Jennifer. 2002. "From Commodity Chains to Value Chains and Back Again?" Documento digital. New Haven, US: Yale University. http://www.csiss.org/events/meetings/time-mapping/files/bair_paper.pdf.
- . 2005. "Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward". *Competition & Change* 9 (2): 153–80. <https://doi.org/10.1179/102452905X45382>.
- . 2009. *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford, US: Stanford University Press.
- Banwell, Cathy, Jane Dixon, Matthew Kelly, Sam-Ang Seubsman, Wimalin Rimpeekool, y Adrian Sleigh. 2016. "What's Old is New Again: Innovative Policies to Support Thai Fresh Markets within a Healthy Food System". *World Food Policy* 2/3 (2/1): 51–66. <https://doi.org/10.18278/wfp.2.2.3.1.4>.
- Barber, Bernard. 1977. "Absolutization of the market: Some notes of how we got from there to here". En *Markets and morals*, editado por Geraldj Dworkin, Peter Brown, y Gordon Bermant, 15–32. Washington, US: Hemisphere.
- Barsky, Osvaldo. 1984. *La reforma agraria ecuatoriana*. Biblioteca de Ciencias Sociales 3. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- . 1986. "Los procesos de mercado y comercialización de frejol en Pimampiro, Ecuador". Quito, EC: INIAP.
- Barsky, Osvaldo, y Eugenio Díaz Bonilla. 1986. "Procesos de comercialización agraria y estructura regional de clases". En *Clase y región en el agro ecuatoriano*, editado por Miguel Murmis, 175–218. Biblioteca de Ciencias Sociales 7. Quito, EC: Flacso Ecuador/Cerlac.
- Barsky, Osvaldo, y Ignacio Llovet. 1982. "Pequeña producción y acumulación de capital. Los productores de papa de Carchi, Ecuador". Quito, EC: IICA.
- Bartoňová, Eva. 2015. "Comercio justo entre asimetría y equidad: 'mainstreaming' en el caso del banano ecuatoriano". Tesis de maestría, Quito, EC: Flacso Ecuador. <http://hdl.handle.net/10469/8147>.
- Beckert, Jens, y Milan Zafirovski. 2013. *International encyclopedia of economic sociology*. London, UK: Routledge.
- Berndt, Christian, y Marc Boeckler. 2009. "Geographies of circulation and exchange: constructions of markets". *Progress in Human Geography* 33 (4): 535–551.
- Bernstein, Henry. 1996. "The Political Economy of the Maize Filière". *Journal of Peasant Studies* 23 (2–3): 120–45. <https://doi.org/10.1080/03066159608438610>.
- Bernstein, Henry, y Terence Byres. 2001. "From Peasant Studies to Agrarian Change". *Journal of Agrarian Change* 1 (1): 1–56. <https://doi.org/10.1111/1471-0366.00002>.

- Bernstein, Henry, y Liam Campling. 2006a. "Commodity Studies and Commodity Fetishism I: Trading Down". *Journal of Agrarian Change* 6 (2): 239–64. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2006.00121.x>.
- . 2006b. "Commodity Studies and Commodity Fetishism II: 'Profits with Principles'?" *Journal of Agrarian Change* 6 (3): 414–47. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2006.00128.x>.
- Berry, Albert, Cristóbal Kay, Luciano Martínez Valle, y Liisa North. 2014. *La concentración de la tierra: un problema prioritario en el Ecuador contemporáneo*. Quito, EC: Abya-Yala.
- Bhaduri, Amit. 1973. "A Study in Agricultural Backwardness Under Semi-Feudalism". *Economic Journal* 83 (329): 120–137.
- . 1986. "Forced Commerce and Agrarian Growth". *World Development* 14 (2): 267–272.
- Bharadwaj, Krishna. 1985. "A View on Commercialization in Indian Agriculture and the Development of Capitalism". *Journal of Peasant Studies* 12 (1): 7–25.
- . 2008. "A view on commercialisation in Indian agriculture and the development of capitalism". *Journal of Peasant Studies* 12 (4): 7–25.
- Biles, James, Kevin Brehm, Amanda Enrico, Cheray Kiendl, Emily Morgan, Alexandra Teachout, y Katie Vasquez. 2007. "Globalization of Food Retailing and Transformation of Supply Networks: Consequences for Small-scale Agricultural Producers in Southeastern Mexico". *Journal of Latin American Geography* 6 (2): 55–75.
- BM. 2020a. "Health, Nutrition and Population Data and Statistics". 2020. <http://datatopics.worldbank.org/health/>.
- . 2020b. "Ecuador". Banco Mundial. 11 de abril de 2020. <https://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>.
- Bonanno, Alessandro, y Lawrence Busch, eds. 2016. *Handbook of the International Political Economy of Agriculture and Food*. Handbooks of Research on International Political Economy. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Bonanno, Alessandro, Lawrence Busch, William Friedland, Lourdes Gouveia, y Enzo Mingione, eds. 1994. *From Columbus to ConAgra: The Globalization of Agriculture and Food*. Kansas, US: University Press of Kansas.
- Bonanno, Alessandro, Lawrence Busch, Geoffrey Lawrence, y Jane Dixon, eds. 2016. "The Political Economy of Agri-Food: Supermarkets". En *Handbook of the International Political Economy of Agriculture and Food*, 213–31. Handbooks of Research on International Political Economy. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Booth, David. 1994. "Economic liberalization, real markets and the (un) reality of structural adjustment in rural Tanzania". *Sociologia Ruralis* 34 (1): 45–62. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.1994.tb00799.x>.
- Bourdieu, Pierre. 1987. "What Makes a Social Class? On The Theoretical and Practical Existence Of Groups". *Berkeley Journal of Sociology* 32: 1–17.
- . 2003. *Las estructuras sociales de la economía*. Traducido por Thomas Kauf. Barcelona, ES: Anagrama.
- . 2009. *Outline of a Theory of Practice*. Traducido por Richard Nice. 24^a ed. London, UK: Cambridge University Press.
- . 2013. "Efectos de lugar". En *La miseria del mundo*, editado por Pierre Bourdieu, 119–24. Buenos Aires, AR: Fondo de Cultura Económica.
- Bourdieu, Pierre, Jean Claude Chamboredon, y Jean Claude Passeron. 2013. *El oficio de sociólogo: presupuestos epistemológicos*. Traducido por Fernando Hugo Azcurra y José Sazbón. Madrid, ES: Siglo XXI.

- Braudel, Fernand. 1992. *The structures of everyday life: the limits of the possible*. Traducido por Siân Reynolds. Berkeley, US: University of California Press.
- Brenner, Robert. 1977. "The Origins of Capitalist Development: a Critique of Neo-Smithian Marxism". *New Left Review*, n° 104: 25–92.
- Bretón, Víctor, David Cortez, y Fernando García. 2014. "En busca del Sumak Kawsay". *Íconos*, n° 48: 9–24. <https://doi.org/10.17141/iconos.48.2014.1206>.
- Bretón, Víctor, y Javier Martínez. 2017. "Repensar lo agrario: Un compromiso permanente en Ecuador Debate". *Ecuador Debate*, n° 100 (abril): 61–74.
- Bromley, Raymond. 1973. "El intercambio de productos agrícolas entre la Costa y la Sierra ecuatoriana". *Revista Geográfica*, n° 78: 15–33.
- . 1974a. "Interregional Marketing and Alternative Reform Strategies in Ecuador". *European Journal of Marketing* 8 (3): 245–264. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000005091>.
- . 1974b. "The Organization of Quito's Urban Markets: Towards a Reinterpretation of Periodic Central Places". *Transactions of the Institute of British Geographers*, n° 62: 45–70.
- . 1975. "Periodic and daily markets in Highland Ecuador". Tesis doctoral, Cambridge, UK: Cambridge University.
- . 1977. *Development Planning in Ecuador*. La Haya, NL: London Latin American Publications Fund.
- . 1981a. "Market center and market place in highland Ecuador: a study of organization, regulation and ethnic discrimination". En *Cultural Transformations and Ethnicity in Modern Ecuador*, editado por Norman Whitten, 233–59. Illinois, US: University of Illinois Press.
- . 1981b. "Market center and market place in highland Ecuador: a study of organization, regulation and ethnic discrimination". En *Cultural Transformations and Ethnicity in Modern Ecuador*, editado por Norman E. Jr. Whitten. Illinois, United States: University of Illinois Press.
- . 1984. "Centros de mercadeo, políticas de comercialización y desarrollo agropecuario". En *Comercialización Interna de los Alimentos en América Latina. Problemas, Productos y Políticas*, editado por Gregory Scott y Michael Gary Costello, 58–74. Cali, Colombia: IDRC.
- Bromley, Rosemary. 1986. "El papel del comercio en el crecimiento de las ciudades de la Sierra central del Ecuador: 1750-1920". En *El proceso de urbanización en el Ecuador (del siglo XVIII al siglo XX)*. Antología, editado por Fernando Carrión, 175–200. Quito, EC: El Conejo.
- . 1998. "Market-place trading and the transformation of retail space in the expanding Latin American city". *Urban Studies* 35 (8): 1311–1333.
- Bromley, Rosemary, y Raymond Bromley. 1975. "The Debate on Sunday Markets in Nineteenth-Century Ecuador". *Journal of Latin American Studies* 7 (1): 85–108.
- Bryceson, Deborah. 1994. "Trade roots in Tanzania: Evolution of urban grain markets under structural adjustment". *Sociologia Ruralis* 34 (1): 13–25. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.1994.tb00797.x>.
- Buechler, Judith-Maria. 1978. "The Dynamics of the Market in La Paz, Bolivia". *Urban Anthropology* 7 (4): 343–59.
- Burch, David, y Geoffrey Lawrence, eds. 2007. *Supermarkets and agri-food supply chains: transformations in the production and consumption of foods*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- . 2009. "Towards a third food regime: behind the transformation". *Agriculture and Human Values* 26 (4): 267–79. <https://doi.org/10.1007/s10460-009-9219-4>.

- Burgos Guevara, Hugo. 1997. *Relaciones interétnicas en Riobamba. Dominio y dependencia en una región indígena ecuatoriana*. 2ª ed. Quito, Ecuador: CEN.
- Burgos, Hugo. (1970) 1997. *Relaciones interétnicas en Riobamba: Dominio y dependencia en una región indígena ecuatoriana*. 2ª ed. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- Busch, Lawrence, y Arunas Juska. 1997. "Beyond Political Economy. Actor Networks and the Globalization of Agriculture". *Review of International Political Economy* 4 (4): 688–708.
- Bustos, Blanca, y Hortencia Bustos. 2010. *Hacia la soberanía alimentaria. Agroecología y comercio asociativo desde experiencias andino-amazónicas*. Quito, Ecuador: UASB.
- Buttel, Frederick. 1997. "Theoretical issues in global agri-food restructuring". En *Globalization and Agri-Food Restructuring: Perspectives from the Australasia Region*, editado por David Burch, Roy Rickson, y Geoffrey Lawrence, 17–44. Aldershot, UK: Avebury.
- . 2001. "Some Reflections on Late Twentieth Century Agrarian Political Economy". *Sociologia Ruralis* 41 (2): 165–81. <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00176>.
- Buttel, Frederick, Olaf Larson, y Gilbert Gillespie. 1990. *The Sociology of Agriculture*. Contributions in sociology 88. Connecticut, US: Greenwood.
- Çalışkan, Koray, y Michel Callon. 2009. "Economization, part 1: shifting attention from the economy towards processes of economization". *Economy and Society* 38 (3): 369–398.
- Callon, Michel. 1998. *The Laws of the Markets*. Oxford, UK: Blackwell/Sociological Review.
- . 1999. "Actor-network theory—the market test". *Sociological Review* 47 (1): 181–195.
- Cameron, John, y Lisa North. 1997. "Las asociaciones de granjeros y el desarrollo agrícola en Taiwan: ¿su (ir)relevancia para otros contextos socio-políticos?" *Ecuador Debate*, nº 42 (dic): 183–205.
- Campana, Florencia. 2008. "Eplotación campesina y formas de agricultura de contrato: la producción de maíz". En *Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas*, editado por Blanca Rubio, 109–66. Quito, Ecuador: Ediciones La Tierra/Heifer.
- Carolan, Michael. 2012. *The Sociology of Food and Agriculture*. London, UK: Routledge.
- Carrasco Bengoa, Cristina. 2013. "El cuidado como eje vertebrador de una nueva economía". *Cuadernos de Relaciones Laborales* 31 (1): 39–56. https://doi.org/10.5209/rev_CRLA.2013.v31.n1.41627.
- Carrillo, Ana, Sono Azucena, Fabián Regalado, y Raúl Moscoso. 2015. "San Roque y sus áreas de influencia, primeros hallazgos de investigación en un territorio complejo". 5. Conociendo Quito. Quito.
- Carrión, Diego. 2011. "Colonialismo y capitalismo en Tungurahua: los antecedentes de la desigualdad". En *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*, editado por Pablo Ospina Peralta, 211–246. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- Carrión, Diego, y Stalin Herrera. 2012. *Ecuador rural del siglo XXI: soberanía alimentaria, inversión pública y política agraria*. Quito, EC: IEE.
- Castellanos, Carlos. 2019a. "Aso. Martha Bucaram de la Ciudadela Ibarra, Trabajo Autónomo sustentable con la creación del Plan Maestro de Comercialización,

- fortalecimiento de Mercados, CC Populares y Ferias”. Twitter. 2019. <https://twitter.com/cucomitae73/status/1138471381497196549>.
- . 2019b. “Trabajó Autonomo y Comerciantes Minoristas del Municipio de Quito, propuestas claras sobre la Políticas de Comercialización”. Twitter. 2 de julio de 2019. <https://twitter.com/cucomitae73/status/1146161784950263809>.
- Cavatassi, Romina, Mario González-Flores, Paul Winters, Jorge Andrade-Piedra, Patricio Espinosa, y Graham Thiele. 2011. “Linking Smallholders to the New Agricultural Economy: The Case of the Plataformas de Concertación in Ecuador”. *Journal of Development Studies* 47 (10): 1545–73. <https://doi.org/10.1080/00220388.2010.536221>.
- Cazamajor D’Artois, Philippe. 1987. “Abastecimiento de las ciudades, mercados y ferias”. En *El espacio urbano en el Ecuador. Red urbana, región y crecimiento*, editado por Michel Portais y Juan León, 241–53. Quito, Ecuador: IPGH/Orstrom/IGM.
- . 1988. “La red de mercados y ferias de Quito”. En *Nuevas investigaciones antropológicas ecuatorianas. Memorias del Primer Simposio Europeo sobre Antropología del Ecuador*, editado por Lauris McKee y Silvia Argüello, 175–85. Quito, Ecuador: Abya-Yala.
- . 1992. “Tipología de los mercados, centros comerciales y articulación del espacio”. En *Atlas infográfico de Quito: socio-dinámica del espacio y política urbana*. Quito, Ecuador.
- Cazamajor D’Artois, Philippe, y Luz del Alba Moya. 1984. “Los mercados y ferias de Quito”. En *Quito. Aspectos geográficos de su dinamismo*, editado por Michel Portais, 16–45. Quito, Ecuador: Centro ecuatoriano de investigación geográfica.
- Cazamajor, Philippe. 1987. “Abastecimiento de las ciudades, mercados y ferias”. En *El espacio urbano en el Ecuador. Red urbana, región y crecimiento*, editado por Michel Portais y Juan León, 241–253. Quito, EC: Instituto Panamericano de Geografía e Historia/Orstrom/Instituto Geográfico Militar.
- . 1988. “La red de mercados y ferias de Quito”. En *Nuevas investigaciones antropológicas ecuatorianas. Memorias del Primer Simposio Europeo sobre Antropología del Ecuador*, editado por Lauris McKee y Silvia Argüello, 175–185. Quito, EC: Abya-Yala.
- Cazamajor, Philippe, y IGM. 1992. “Tipología de los mercados, centros comerciales y articulación del espacio”. En *Atlas infográfico de Quito: socio-dinámica del espacio y política urbana*, 37. Quito, EC: Instituto Panamericano de Geografía e Historia/Orstrom/Instituto Geográfico Militar.
- Cazamajor, Philippe, y Luz del Alba Moya. 1984. “Los mercados y ferias de Quito”. En *Quito. Aspectos geográficos de su dinamismo*, editado por Michel Portais, 16–45. Quito, EC: CEDIG.
- Chang, Ha-Joon. 2001. “An Institutionalist Political Economy Alternative to the Neoliberal Theory of the Market and the State”. *Cambridge Journal of Economics* 26 (5): 539–559.
- Chávez, Napoleón, Jorge Uquillas, y Miguel Guerra. 1986. “La comercialización de leguminosas en el Valle del Río Portoviejo”. Quito, EC: INIAP.
- Chayanov, Aleksandr Vasilievitch. 1966. *The Theory of Peasant Economy*. Editado por Daniel Thorner, Basile Kerblay, y Robert Smith. Illinois, US: Richard D. Irwin, Inc. for The American Economic Association.
- Chevalier, Jacques. 1983. “There is nothing simple about simple commodity production”. *Journal of Peasant Studies* 10 (4): 153–86. <https://doi.org/10.1080/03066158308438210>.

- Chiasson-LeBel, Thomas. 2016. "Development, Capitalists and Extractive Rent: Class Struggles in Venezuela and Ecuador". Tesis doctoral, Toronto, CA: York University. <http://hdl.handle.net/10315/33500>.
- Chiriboga, Galo, y Roland Feicht, eds. 1980. *Foro abastecimiento popular e inflación: Síntomas-causas-soluciones*. Quito, EC: ILDIS.
- Chiriboga, Manuel. 1983. "Auge y crisis de una economía agroexportadora: el período cacaotero". En *Nueva historia del Ecuador*, editado por Enrique Ayala, 143–168. 9. Quito, EC: Corporación Editora Nacional/Grijalbo.
- . 1984. "El Estado y las políticas hacia el sector rural". En *Ecuador Agrario: ensayos de interpretación*, editado por Javier Ponce, 94–141. Quito, EC: El Conejo/ILDIS.
- . 1985. "El sistema alimentario ecuatoriano: situación y perspectivas". *Ecuador Debate*, n° 9: 35–84.
- . 1988. "Introducción". En *El problema agrario en el Ecuador*, editado por Manuel Chiriboga, 11–56. Antología de Ciencias Sociales. Quito, EC: ILDIS.
- . 2004. "Mercados, mercadeo y economías campesinas". *Ecuador Debate*, n° 61: 217–234.
- . 2008. "El papel de las instituciones en territorios rurales sujetos a acciones de reforma agraria". En *Territorios en mutación: repensando el desarrollo desde lo local*, editado por Luciano Martínez Valle, 157–98. Quito, EC: Flacso Ecuador.
- . 2015a. "Cadenas de valor y pequeños productores". En *Pequeñas economías. Reflexiones sobre la agricultura familiar campesina*, editado por FAO, 147–166. Quito, EC: Food and Agriculture Organization.
- . 2015b. "Comercialización y pequeños productores". En *Pequeñas economías. Reflexiones sobre la agricultura familiar campesina*, editado por FAO, 85–118. Quito, EC: Food and Agriculture Organization.
- Chiriboga, Manuel, y Juan Francisco Arellano. 2007. "Diagnóstico de la comercialización agropecuaria en Ecuador implicaciones para la pequeña economía campesina y propuesta para una agenda nacional de comercialización agropecuaria". Quito.
- Chiriboga, Manuel, y Brian Wallis. 2010. "Diagnóstico de la pobreza rural en Ecuador y respuestas de políticas públicas". Conocimiento y cambio en la pobreza rural y desarrollo. Quito, EC: RIMISP-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. https://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1366317392Diagnosti...pdf.
- Cicero, Tiziana. 2003. "Intermediarios buenos, ideales teóricos, sobrevivencia y mercados". *Ecuador Debate*, n° 60: 177–90.
- CIRAD, ed. 1990. *Economie des filières en régions chaudes: formation des prix et échanges agricoles: actes du Xe Séminaire d'économie et de sociologie, 11-15 septembre 1989, Montpellier, France*. Paris, FR: CIRAD.
- Clapp, Jennifer. 2014. "Financialization, Distance and Global Food Politics". *Journal of Peasant Studies* 41 (5): 797–814. <https://doi.org/10.1080/03066150.2013.875536>.
- Clark, Gracia. 1994. *Onions are my husband: Survival and accumulation by West African market women*. Chicago, US: University of Chicago Press.
- Clark, Kim. 1998. *The Redemptive Work: Railway and Nation in Ecuador, 1895-1930*. Wilmington, US: SR Books.
- Clark, Patrick. 2016. "Can the State Foster Food Sovereignty? Insights from the Case of Ecuador". *Journal of Agrarian Change* 16 (2): 183–205. <https://doi.org/10.1111/joac.12094>.

- Coe, Neil, Peter Dicken, y Martin Hess. 2008. "Global production networks: realizing the potential". *Journal of Economic Geography* 8 (3): 271–95. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn002>.
- Coe, Neil, y Martin Hess. 2005. "The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe". *Journal of Economic Geography* 5 (4): 449–73. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbh068>.
- Collins, Jane. 2005. "New Directions in Commodity Chain Analysis of Global Development Processes". En *New directions in the sociology of global development*, editado por Frederick Buttel y Philip McMichael, 3–17. 11. Amsterdam, NL: Emerald Group.
- Colyer, Dale. 1990. "Agriculture and the Public Sector". En *The role of Agriculture in Ecuador's Economic Development. An Assessment of Ecuador's Agricultural Sector*, editado por Morris Whitaker, Morris Whitaker, y Jaime Alzamora, 329–66. Quito, EC: IDEA.
- Contreras, Jackeline, Myriam Paredes, y Sandra Turbay. 2017. "Agroecological Short Circuits of Marketing in Ecuador". *IDESIA* 35 (3): 71–80. <https://doi.org/10.4067/S0718-34292017005000302>.
- Crespi, Montserrat, y Marta Domínguez. 2016. "Los mercados de abastos y las ciudades turísticas". *PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural* 14 (2): 401–16.
- Crow, Ben. 2003. *Markets, Class and Social Change: Trading Networks and Poverty in Rural South Asia*. New York, US: Palgrave.
- Crush, Jonathan, y Bruce Frayne. 2011. "Supermarket Expansion and the Informal Food Economy in Southern African Cities: Implications for Urban Food Security". *Journal of Southern African Studies* 37 (4): 781–807. <https://doi.org/10.1080/03057070.2011.617532>.
- Cuminao Rojo, Clorinda. 2012. "Construcción de identidades de las vendedoras Kichwas y mestizas y los juegos de poder en el mercado de San Roque". En *San Roque: indígenas urbanos, seguridad y patrimonio*, editado por Eduardo Kingman, 79–100. Quito, EC: Flacso Ecuador/Heifer.
- Cuvi, María, y Rafael Urriola. 1988. "Oleoginosas, cereales y agroindustria en la Costa ecuatoriana". En *Transformaciones agrarias en el Ecuador*, editado por Pierre Gondard, Juan León, y Paola Sylva Charvet, 95–108. 1. Quito, EC: Instituto Panamericano de Geografía e Historia/Orstrom/Instituto Geográfico Militar.
- CWFS. 2016. "Connecting Smallholders To Markets. Ana analytical guide". Rome, IT: CWFS.
- Da Ros, Giuseppina. 2001. "La comercialización comunitaria en el Ecuador". En *Realidad y desafíos de la economía solidaria. Iniciativas comunitarias y cooperativas en el Ecuador*, editado por Giuseppina Da Ros, 51–78. Quito, EC: Abya-Yala.
- Daviron, Benoit, y Stefano Ponte. 2005. *The Coffee Paradox: Global Markets, Commodity Trade and the Elusive Promise of Development*. London, UK: Zed Books.
- Davis, James. 2012. *Medieval market morality: life, law and ethics in the English marketplace, 1200-1500*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- . 2014. *Medieval market morality: life, law and ethics in the English marketplace, 1200-1500*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- De Janvry, Alain, y Pablo Glikman. 1991. *Encadenamientos de producción en la economía campesina en el Ecuador*. San José, CR: Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola/Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
- De la Torre, Patricia. 1980. "El terrateniente y el proceso de modernización de la hacienda: Estudio de caso en el Valle de los Chillos 1905-1929". En *Ecuador:*

- Cambios en el agro serrano*, editado por Osvaldo Barsky, 51–100. Quito, EC: Flacso Ecuador.
- Deler, Jean Paul. 1994. “Transformaciones regionales y organización del espacio nacional ecuatoriano entre 1830 y 1930”. En *Historia y región en el Ecuador: 1830-1930*, editado por Juan Maiguashca, 295–354. Biblioteca de Ciencias Sociales 30. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- . 2007. *Ecuador: Del espacio al Estado nacional*. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/IFEA/Corporación Editora Nacional.
- Delgadillo, Víctor. 2016. “La disputa por los mercados de La Merced”. *Alteridades* 26 (51): 57–69.
- Delgado, Cecília. 2018. “Integrating food distribution and food accessibility into municipal planning: Achievements and challenges of a Brazilian metropolis, Belo Horizonte”. En *Integrating Food into Urban Planning*, editado por Yves Cabannes y Cecilia Marocchino, 209–28. London, UK: UCL Press.
- D’Ercole, Robert, y Pascale Metzger. 2002. *Los lugares esenciales de Distrito Metropolitano de Quito*. Quito, Ecuador: Municipio de Quito/Institut de Recherche pour le Développement.
- Dewar, David, y Vanessa Watson. (1990) 2018. *Urban Markets: Developing Informal Retailing*. London, UK: Routledge.
- DiMaggio, Paul, y Walter Powell. 1983. “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields”. *American Sociological Review* 48 (2): 143–66.
- Dimitrovski, Darko, y Montserrat Crespi. 2017. “Urban food markets in the context of a tourist attraction – La Boqueria market in Barcelona, Spain”. *Tourism Geographies* 20 (3): 397–417. <https://doi.org/10.1080/14616688.2017.1399438>.
- Dirven, Maureen, y Sergio Faiguenbaum. 2008. “The Role of Santiago Wholesale Markets in Supporting Small Farmers and Poor Consumers”. En *The transformation of agri-food systems: globalization, supply chains and smallholder farmers*, editado por Ellen McCullough, Prabhu Pingali, y Kostas Stamoulis, 171–88. Rome, IT: Food and Agriculture Organization.
- Dixon, Jane. 1999. “A cultural economy model for studying food systems”. *Agriculture and Human Values* 16 (2): 151–60. <https://doi.org/10.1023/A:1007531129846>.
- . 2007. “Supermarkets as the New Food Authorities”. En *Supermarkets and agri-food supply chains: transformations in the production and consumption of foods*, editado por David Burch y Geoffrey Lawrence, 29–50. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Dolan, Catherine, y John Humphrey. 2000. “Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry”. *Journal of Development Studies* 37 (2): 147–76. <https://doi.org/10.1080/713600072>.
- Dousdebés, Jorge. 1980. “Opciones que tiendan a minimizar el alza de precios de los alimentos de primera necesidad”. En *Foro abastecimiento popular e inflación. Síntomas-causas-soluciones*, editado por Galo Chiriboga y Roland Feicht, 30–40. Quito, EC: ILDIS.
- Drakakis-Smith, David. 1991. “Urban food distribution in Asia and Africa”. *Geographical Journal* 157 (1): 51–61. <https://doi.org/10.2307/635144>.
- Durstewitz, Petra, y Germán Escobar. 2006. “La vinculación de los pequeños productores rurales a los mercados”. Santiago.
- Ecuador. 1879. *Ley de Régimen Municipal*. Quito, EC: Imprenta Nacional. <http://hdl.handle.net/10469/8809>.

- . 1912. *Ley de Régimen Municipal*. Quito, EC: Imprenta y Encuadernación Nacionales. <http://hdl.handle.net/10469/9263>.
- . 1974. *Ley de Pesas y Medidas*. Quito, EC: Imprenta y Encuadernación Nacionales.
- . 1982. *Ley de Régimen Municipal*. Quito, EC: Imprenta Nacional.
- . 1991. *Créase en el Ministerio de Agricultura el Programa Nacional de Ferias Libres*. 2782. Quito, EC: Imprenta Nacional.
- . 2010. *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización*. Quito, EC: Imprenta Nacional.
- . 2020. “Información geográfica Gobierno Abierto”. 2020. http://gobiernoabierto.quito.gob.ec/?page_id=1122.
- Edelman, Marc. 2016. *Estudios agrarios críticos: tierras, semillas, soberanía alimentaria y derechos de las y los campesinos*. Quito, EC: Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- El Comercio. 1980a. “La Federación exige que se reabran los 4 cerrados. 15.000 con propuestas”. *El Comercio*, 12 de enero de 1980.
- . 1980b. “Aprueban ferias libres en el país”. *El Comercio*, 27 de enero de 1980.
- . 1980c. “Empiezan a funcionar ferias libres en Quito”. *El Comercio*, 3 de febrero de 1980.
- . 1980d. “Las ventas ambulantes, problema sin solución”. *El Comercio*, 5 de febrero de 1980.
- . 1980e. “Otro moderno supermercado de ‘La Favorita’ abrirá al público hoy”. *El Comercio*, 8 de febrero de 1980.
- . 1980f. “Empiezan a funcionar ferias libres en Quito”. *El Comercio*, 2 de marzo de 1980.
- . 1980g. “Mercado mayorista resolverá problema de abastecimiento”. *El Comercio*, 7 de julio de 1980.
- . 1980h. “Cendes propone: Crear red de empresas de acopio y comercialización”. *El Comercio*, 3 de septiembre de 1980.
- . 1980i. “Mercado Mayorista”. *El Comercio*, 3 de septiembre de 1980.
- . 1981a. “Alcalde elegido presidente del Mercado Mayorista”. *El Comercio*, 6 de febrero de 1981.
- . 1981b. “Fenómeno de la migración campesina crece en Quito”. *El Comercio*, 13 de julio de 1981.
- . 1981c. “Próximo 5 de septiembre será inaugurado mercado mayorista”. *El Comercio*, 22 de agosto de 1981.
- . 1981d. “Mercado Mayorista abre sus puertas hoy”. *El Comercio*, 12 de septiembre de 1981.
- . 1981e. “La construcción de mercados es obra prioritaria del Municipio”. *El Comercio*, 21 de septiembre de 1981.
- . 1981f. “Municipalidad construye mercados y plataformas para vendedores ambulantes”. *El Comercio*, 21 de octubre de 1981.
- . 1982a. “Centro histórico: Diez mercados en menos de dos kilómetros cuadrados”. *El Comercio*, 12 de junio de 1982.
- . 1982b. “Permutarán terrenos para los vendedores ambulantes”. *El Comercio*, 13 de agosto de 1982.
- . 1983. “Pugna por las ferias libres”. *El Comercio*, 15 de abril de 1983.
- . 1989a. “Pagaban seis sures diarios... Suben tasas para puestos de mercados”. *El Comercio*, 29 de enero de 1989.

- . 1989b. “Mayorista pide que se cumpla ordenanza”. *El Comercio*, 7 de marzo de 1989.
- . 1989c. “Ferias libres contra inflación”. *El Comercio*, 13 de marzo de 1989.
- . 1989d. “Respuesta masiva a feria”. *El Comercio*, 19 de marzo de 1989.
- . 1989e. “¡La feria de los precios justos!” *El Comercio*, 22 de marzo de 1989.
- . 1989f. “Operativo de la Intendencia. ¡La feria de los precios justos! Una demostración de cómo eliminar a los intermediarios y beneficiar a los consumidores”. *El Comercio*, 22 de marzo de 1989.
- . 1989g. “Desvirtúan las ferias libres”. *El Comercio*, 4 de agosto de 1989.
- . 1989h. “Tratan de boicotear al nuevo mercado mayorista”. *El Comercio*, 25 de septiembre de 1989.
- . 1989i. “ENPROVIT. Programa de abastecimiento de alimentos vitales 1989”. *El Comercio*, 28 de diciembre de 1989.
- . 1992. “Faltan mercados en Quito”. *El Comercio*, 11 de octubre de 1992.
- . 1993a. “¿Y las ferias libres?” *El Comercio*, 30 de julio de 1993.
- . 1993b. “La renuncia del gerente fue aceptada por el directorio en pleno. Siguen desacuerdos en Mercado Mayorista”. *El Comercio*, 18 de diciembre de 1993.
- . 1994a. “Se han levantado quejas en torno al proyecto municipal de tiendas populares. ¿Mercados o despensas?” *El Comercio*, 22 de enero de 1994.
- . 1994b. “Los minoristas decidieron aceptar la propuesta de manejar los mercados. Nuevos administradores”. *El Comercio*, 4 de abril de 1994.
- . 1995a. “Infraestructura es deficiente y control también. ¡Ay!, las ferias libres”. *El Comercio*, 17 de junio de 1995.
- . 1995b. “El comercio informal compite. Mercados: 700 puestos vacantes”. *El Comercio*, 6 de diciembre de 1995.
- . 1996a. “El Director de Mercados se defiende de los cargos. San Roque: ¿hubo chantaje?” *El Comercio*, 28 de enero de 1996.
- . 1996b. “Nerviosismo en Ñaquito, San Roque y El Camal. Vendedores: siguel el temor”. *El Comercio*, 28 de enero de 1996.
- . 1997a. “La Federación denuncia que hay permisos ilegales. Ferias libres, ¿se quedan fuera?” *El Comercio*, 23 de marzo de 1997.
- . 1997b. “El Gerente de Rastro revela casos de corrupción. Los puestos al mejor postor”. *El Comercio*, 25 de abril de 1997.
- . 1997c. “El lunes pedirán su derogatoria. Los vendedores apoyan las ferias libres”. *El Comercio*, 25 de abril de 1997.
- . 1997d. “La subutilización llega al 40%: hay menos demanda. Quito no usa a sus mercados”. *El Comercio*, 11 de junio de 1997.
- . 1997e. “Los compradores prefieren la venta al aire libre. Mercados: el 22%, desocupado”. *El Comercio*, 11 de junio de 1997.
- . 1997f. “El presupuesto para este año es de 7.000 millones. Los 40 mercados sobrevivirán con autogestión y competencia”. *El Comercio*, 18 de noviembre de 1997.
- . 1998a. “Los supermercados ganan terreno”. *El Comercio*, 12 de enero de 1998.
- . 1998b. “La Federación las propone. 4 alternativas para reactivar los mercados”. *El Comercio*, 24 de enero de 1998.
- . 1998c. “Los vendedores atenderán en la vía. Los mercados de la ciudad cierran hoy”. *El Comercio*, 24 de enero de 1998.
- . 1998d. “Ante las medidas de los mercados. Ferias libres: 15 mil piden dialogar”. *El Comercio*, 22 de febrero de 1998.

- . 1998e. “El alcalde no lo designa. Mercados: dos años sin director titular”. *El Comercio*, 8 de junio de 1998.
- . 1998f. “La medida tiene efecto a nivel nacional. 200 ferias del Distrito desaparecerían en 18 días”. *El Comercio*, 13 de agosto de 1998.
- . 1999. “417 minoristas dejaron los alrededores de San Roque”. *El Comercio*, 21 de enero de 1999.
- . 2001a. “La creación de la Empresa Metropolitana de Comercialización causa oposición. La Federación de Mercados busca el consenso”. *El Comercio*, 23 de 2001.
- . 2001b. “La empresa de comercialización arrancó”. *El Comercio*, 18 de mayo de 2001.
- . 2001c. “3.000 feriantes son la principal causa. Los mercados cerraron ayer”. *El Comercio*, 27 de julio de 2001.
- . 2002a. “Mercados: una pérdida de 1,2 millones”. *El Comercio*, 20 de marzo de 2002.
- . 2002b. “3 mercados se modernizaron”. *El Comercio*, 22 de marzo de 2002.
- . 2002c. “El Cabildo reorganizará los mercados”. *El Comercio*, 19 de septiembre de 2002.
- . 2004. “Los mercados son todavía la primera opción”. *El Comercio*, 30 de enero de 2004.
- . 2007. “La modernización no llega a los mercados grandes”. *El Comercio*, 11 de enero de 2007.
- . 2010a. “La mayoría de los 53 mercados necesita mejoras y organización”. *El Comercio*, 8 de marzo de 2010. <https://www.elcomercio.com/actualidad/quito/mayoria-53-mercados-necesita-mejoras.html>.
- . 2010b. “Disputa entre los comerciantes y el Municipio por los mercados”. *El Comercio*, 7 de junio de 2010. <https://www.elcomercio.com/actualidad/quito/disputa-comerciantes-y-municipio-mercados.html>.
- . 2015. “El intercambio es la esencia del mercado indígena”. *El Comercio*, 24 de marzo de 2015, sec. Actualidad. <https://www.elcomercio.com/actualidad/indigenas-negocio-trueque-interculturalidad-ecuador.html>.
- . 2017. “Feria Libre de La Ofelia, en Quito, no tiene control”. *El Comercio*, 30 de julio de 2017. <https://www.elcomercio.com/actualidad/ferialibre-laofelia-quito-control-ventas.html>.
- . 2018. “Indígenas de Tungurahua marcharon en Ambato y se enfrentaron a la Policía”. *El Comercio*, 10 de diciembre de 2018, sec. Actualidad. <https://www.elcomercio.com/actualidad/marcha-indigenas-enfrentamientos-policia-ambato.html>.
- . 2019. “En Pucará se intercambian y comercializan las cosechas”. *El Comercio*, 14 de febrero de 2019, sec. Tendencias. <https://www.elcomercio.com/tendencias/pucara-intercambian-comercializan-cosechas-productos.html>.
- El Quiteño. 2016. “Transformación integral de los mercados de Quito”. *El Comercio*, 23 de marzo de 2016, 425 edición.
- El Telégrafo. 2014. “Los comedores obreros siguen en la memoria”. *El Telégrafo*, 26 de octubre de 2014. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/quito/1/los-comedores-obreros-siguen-en-la-memoria>.
- . 2019a. “Feria De la Mata a la Mesa genera ahorro del 35% al consumidor”. *El Telégrafo*, 11 de octubre de 2019. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/feria-genera-ahorro-consumidor>.

- . 2019b. “Feria De la Mata a la Mesa genera ahorro del 35% al consumidor”. *El Telégrafo*, 10 de noviembre de 2019. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/feria-genera-ahorro-consumidor>.
- Elliott, John. 1978. “Institutionalism as an Approach to Political Economy”. *Journal of Economic Issues* 12 (1): 91–114. <https://doi.org/10.1080/00213624.1978.11503506>.
- Espín, María Augusta. 2012. “Los indígenas y el espacio citadino: Los lugares de vivienda”. En *San Roque: indígenas urbanos, seguridad y patrimonio*, editado por Eduardo Kingman, 101–134. Quito, EC: Flacso Ecuador/Heifer.
- . 2012. “Los indígenas y el espacio citadino. Los lugares de vivienda”. En *San Roque: indígenas urbanos, seguridad y patrimonio*, editado por Eduardo Kingman, 101–34. Quito, Ecuador: Flacso-Ecuador/Heifer.
- Espinosa, Betty. 2017. *Las redes de comercio justo. Interacciones entre el don y el intercambio mercantil*. Quito, Ecuador: Flacso-Ecuador.
- Espinosa, Roque. 2014. *Desmemoria y olvido: la economía arrocerá en la cuenca del Guayas 1900-1950*. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar.
- ETC Group. 2009. “Who Will Feed Us? Questions about the food and climate crisis”. Documento digital 102. Quebec, CA: ETC Group. <https://www.etc-group.org/content/who-will-feed-us>.
- Evans, Peter. 2012. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, US: Princeton University Press.
- Fafchamps, Marcel. 2004. *Market institutions in Sub-Saharan Africa: theory and evidence*. Cambridge, US: MIT Press.
- Fairbairn, Madeleine, Jonathan Fox, Ryan Isakson, Michael Levien, Nancy Peluso, Shahra Razavi, Ian Scoones, y Kalyanakrishnan Sivaramakrishnan. 2014. “Introduction: New directions in agrarian political economy”. *Journal of Peasant Studies* 41 (5): 653–66. <https://doi.org/10.1080/03066150.2014.953490>.
- Fairhead, James. 1993. “Paths of Authority: Roads, the State and the Market in Eastern Zaire”. En *Real markets: social and political issues of food policy reform*, editado por Cynthia Hewitt de Alcántara, 17–35. London, UK: Frank Cass.
- FAO. 2015. *Pequeñas economías: Reflexiones sobre la agricultura familiar campesina*. Quito, EC: Food and Agriculture Organization.
- . 2019. “<http://www.fao.org/fcit/fcit-home/en/>”. 2019. <http://www.fao.org/fcit/fcit-home/en/>.
- Feagan, Robert. 2007. “The place of food: mapping out the ‘local’ in local food systems - Robert Feagan, 2007”. *Progress in Human Geography* 31 (1): 23–42.
- Fernández, José Ramón, y Ignacio Anchuela. 2012. “Los mercados minoristas como instrumentos de dinamización comercial y de regeneración urbana”. *Ábaco* 3 (73): 79–86.
- Ferraro, Emilia. 2004. *Reciprocidad, don y deuda: Relaciones y formas de intercambio en los Andes ecuatorianos*. Quito, EC: Flacso Ecuador/Abya-Yala.
- Ferreira, Célia, Teresa Marques, y Paula Guerra. 2015. “Feiras e mercados no Porto: velhos e novos formatos de atividade económica e animação urbana”. *Revista de Geografia e Ordenamento do Território* 1 (8): 75–102. <https://doi.org/10.17127/got.v1i8.285>.
- Fine, Ben. 2002. *The World of Consumption: The material and cultural revisited*. 2ª ed. London, UK: Routledge.
- Fine, Ben, Michael Heasman, y Judith Wright. 1996. *Consumption in the age of affluence: the world of food*. London, UK: Routledge.
- Fine, Ben, y Ellen Leopold. 1993. *The world of consumption*. London, UK: Routledge.

- FitzGerald, Valpy. 1998. "La CEPAL y la teoría de la industrialización". *Revista de la CEPAL* Número extraordinario: 47–62.
- Fligstein, Neil. 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions". *American Sociological Review* 61 (4): 656–73.
<https://doi.org/10.2307/2096398>.
- . 2002. *The Architecture of Markets: Economic sociology of twenty-first century capitalist societies*. 2ª ed. New Jersey, US: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil, y Luke Dauter. 2007. "The Sociology of Markets". *Annual Review of Sociology* 33 (1): 105–128.
- Flores, Rubén, y Nancy Medina. 2004. *Comercialización en grande con los pequeños si es posible*. Quito, Ecuador: IICA/MCCH.
- Fold, Niels, y Bill Pritchard, eds. 2011. *Cross-Continental Food Chains*. London, UK: Routledge.
- Forster, Nancy. 1990. "The struggle for land and livelihood: peasant differentiation and survival during the agrarian transition in Tungurahua Ecuador". Tesis doctoral, Madison, US: University of Wisconsin.
- Fourcade, Marion. 2016. "Theories of Markets and Theories of Society". *American Behavioral Scientist* 50 (8): 1015–1034.
- Fourchard, Laurent, y Ayodeji Olukoju. 2007. "State, Local Governments and the Management of Markets in Lagos and Ibadan since the 1950s". En *Gouverner les villes d'Afrique: état, gouvernement local et acteurs privés*, editado por Laurent Fourchard, 107–24. Collection "L'Afrique politique. Paris, FR: Kaethala/CEAN.
- Franz, Martin. 2010. "The role of resistance in a retail production network: Protests against supermarkets in India". *Singapore Journal of Tropical Geography* 31 (3): 317–29. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9493.2010.00406.x>.
- Freidenberg, Flavia, y Manuel Alcántara Sáez. 2001. *Los dueños del poder: los partidos políticos en Ecuador 1978-2000*. Quito, EC: Flacso Ecuador.
- Friedland, Roger, y A. F. Robertson, eds. 1990. "Beyond the Marketplace". En *Beyond the marketplace: rethinking economy and society*, 3–52. Sociology and economics. New York, US: Aldine de Gruyter.
- Friedland, William. 1984. "Commodity Systems Analysis. An approach to the sociology of agriculture". *Research in Rural Sociology and Development* 1: 221–235.
- . 1994. "The New Globalization: The Case of Fresh Produce". En *The Global restructuring of agro-food systems*, editado por Philip McMichael, 210–31. Food systems and agrarian change. Ithaca, US: Cornell University Press.
- . 2001. "Reprise on commodity systems methodology". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* 9 (1): 82–107.
- Friedland, William, Amy Barton, y Robert Thomas. 1981. *Manufacturing green gold: Capital, Labor, and Technology in the Lettuce Industry*. London, UK: Cambridge University Press.
- Friedland, William, Lawrence Busch, Frederick Buttel, y Alan Rudy, eds. 1991. *Towards a new political economy of agriculture*. Westview Special Studies in Agriculture Science and Policy. Boulder, US: Westview.
- Friedman, Harriet. 1987. "The Family Farm and the International Food Regime". En *Peasants and peasant societies: selected readings*, editado por Teodor Shanin, 2ª ed., 247–58. Oxford, UK: Blackwell.
- . 2005. "From Colonialism to Green Capitalism: Social Movements and Emergence of Food Regimes". En *New directions in the sociology of global development*, editado por Frederick Buttel y Philip McMichael, 227–64. 11. Amsterdam, NL: Emerald Group.

- Friedman, Harriet, y Philip McMichael. 1989. "Agriculture and the State System: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present". *Sociologia Ruralis* 29 (2): 93–117. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.1989.tb00360.x>.
- Gago, Verónica, Cristina Cielo, y Gachet Gachet. 2018. "Economía popular: entre la informalidad y la reproducción ampliada". *Íconos* 22 (3): 11–20.
- García, Antonio. 1963. "Estructura de una hacienda señorial en la Sierra ecuatoriana". *Ciencias Políticas y Sociales* 9 (33): 359–453.
- García Pérez, Eva, Elvira Mateos, Vincenzo Maiello, y Alejandro Rodríguez. 2018. "Neighbourhoods and markets in Madrid: An uneven process of selective transformation". En *Contested markets, contested cities: gentrification and urban justice in retail spaces*, editado por Sara González, 99–114. London, UK: Routledge.
- García Pérez, Eva, Alejandro Sebastián Rodríguez, y Vincenzo Maiello. 2016. "La transformación de los mercados municipales de Madrid: nuevas fronteras de la gentrificación comercial". *Alteridades* 26 (51): 43–56.
- Geertz, Clifford. 1963. Chicago, US: University of Chicago Press.
- . 1978. "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing". *The American Economic Review* 68 (2): 28–32.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, Raphael Kaplinsky, y Timothy Sturgeon. 2001. "Introduction: Globalisation, Value Chains and Development". *IDS Bulletin* 32 (3): 1–8.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, y Timothy Sturgeon. 2005. "The governance of global value chains". *Review of International Political Economy* 12 (1): 78–104.
- Gereffi, Gary, y Miguel Korzeniewicz, eds. 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, US: Praeger.
- Gibbon, Peter, Jennifer Bair, y Stefano Ponte. 2008. "Governing global value chains: an introduction". *Economy and Society* 37 (3): 315–38. <https://doi.org/10.1080/03085140802172656>.
- Godelier, Maurice. 1974. *Antropología y economía*. Madrid, ES: Anagrama.
- Goldman, Arie, y Hayiel Hino. 2005. "Supermarkets vs. traditional retail stores: diagnosing the barriers to supermarkets' market share growth in an ethnic minority community". *Journal of Retailing and Consumer Services* 12 (4): 273–84. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2004.10.002>.
- Goldman, Arie, Seshan Ramaswami, y Robert Krider. 2002. "Barriers to the advancement of modern food retail formats: theory and measurement". *Journal of Retailing* 78 (4): 281–95. [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(02\)00098-2](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(02)00098-2).
- González Casanova, Pablo. 2009. *De la sociología del poder a la sociología de la explotación. Pensar América Latina en el siglo XXI*. Bogotá, Colombia: Siglo del Hombre Editores/Clacso.
- González, Sara. 2018. "Introduction: Studying markets as spaces of contestation". En *Contested markets, contested cities: gentrification and urban justice in retail spaces*, editado por Sara González, 1–18. London, UK: Routledge.
- González, Sara, y Paul Waley. 2012. "Traditional Retail Markets: The New Gentrification Frontier?" *Antipode* 45 (4): 965–83. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8330.2012.01040.x>.
- Goodman, David. 1999. "Agro-Food Studies in the 'Age of Ecology': Nature, Corporeality, Bio-Politics". *Sociologia Ruralis* 39 (1): 17–38. <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00091>.

- Goodman, David, y Melanie Dupuis. 2002. "Knowing Food and Growing Food: Beyond the Production–Consumption Debate in the Sociology of Agriculture". *Sociologia Ruralis* 42 (1): 5–22. <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00199>.
- Goodman, David, Melanie DuPuis, y Michael Goodman. 2014. *Alternative Food Networks: Knowledge, practice and politics*. London, UK: Routledge.
- Goodman, David, y Michael Watts, eds. 1997. *Globalising Food: Agrarian Questions and Global Restructuring*. London, UK: Routledge.
- Gorton, Matthew, Johanness Sauer, y Pajare Supatpongkul. 2011. "Wet Markets, Supermarkets and the 'Big Middle' for Food Retailing in Developing Countries: Evidence from Thailand". *World Development* 39 (9): 1624–37. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.02.005>.
- Gould, Jeremy, y Achim von Oppen. 1994. "Of rhetoric and market: The 'liberalization' of food trade in East Africa". *Sociologia Ruralis* 34 (1): 3–12.
- Granovetter, Mark. 1973. "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology* 91 (3): 481–510.
- . 1983. "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited". *Sociological Theory* 1: 201–233.
- Guarín, Alejandro. 2013. "The Value of Domestic Supply Chains: Producers, Wholesalers, and Urban Consumers in Colombia". *Development Policy Review* 31 (5): 511–30. <https://doi.org/10.1111/dpr.12023>.
- Guerrero, Andrés. 1991. *De la economía a las mentalidades*. Quito, EC: El Conejo.
- . 2000. "El proceso de identificación: sentido común ciudadano, ventriloquía y transecritura". En *Etnicidades*, editado por Andrés Guerrero. Quito, EC: Flacso-Ecuador.
- Guerrero, Rafael. 2012. "Discurso y sujeto en los movimientos campesinos". *Ecuador Debate*, n° 87: 27–50.
- Guerrero, Trotsky. 1995. *Vicisitudes y perspectivas del comercio campesino*. Loja, Ecuador: Universidad Nacional de Loja.
- Guillén, Mauro, Randall Collins, Paula England, y Marshall Meyer. 2002. *New Economic Sociology, The Developments in an Emerging Field*. New York, US: Russell Sage Foundation.
- Guzmán, Eduardo Sevilla. 2006. *De la sociología rural a la agroecología*. Barcelona, ES: Icaria.
- Hall, Peter, y Rosemary Taylor. 1996. "Political Science and the Three New Institutionalisms". *Political Studies* 44 (5): 936–57. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.1996.tb00343.x>.
- Hanssen-Bauer, Jon. 1982. "Plaza Pachano. Market Integration, Intermediaries and Rural Differentiation in Tungurahua (PhD thesis)". Tesis doctoral, Oslo, SE: Oslo University.
- Harris, Olivia. 1995. "Ethnic identity and Market Relations: Indians and Mestizos in the Andes". En *Ethnicity, Markets, and Migration in the Andes: At the Crossroads of History and Anthropology*, editado por Brooke Larson, Olivia Harris, y Enrique Tandeter, 351–90. Durham, US: Duke University Press.
- Harriss, Barbara. 1979. "The Role of Agro-Commercial Capital in 'Rural Development' in South India". *Social Scientist* 7 (7): 42–56.
- . 1987. "Merchants and Markets of Grain in South Asia". En *Peasants and peasant societies: selected readings*, editado por Teodor Shanin, 2ª ed., 205–20. Oxford, UK: Blackwell.

- . 1989. “Agricultural merchant’s capital and class formation in India”. *Sociologia Ruralis* 29 (2): 166–179. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.1989.tb00364.x>.
- . 1990. “Another Awkward Class: Merchants and Agrarian Change in India”. En *The Food Question: Profits Versus People?*, editado por Henry Bernstein, Ben Crow, Maureen Mackintosh, y Charlotte Martin, 91–103. London, UK: Earthscan Publications.
- . 1993. “Real Foodgrains Markets and State Intervention in India”. En *Real markets: social and political issues of food policy reform*, editado por Cynthia Hewitt de Alcántara, 61–81. London, UK: Frank Cass.
- Harriss-White, Barbara. 1996a. *A political economy of agricultural markets in South Asia*. London, UK: Russell Sage Foundation.
- . 1996b. “Free market romanticism in an era of deregulation”. *Oxford Development Studies* 24 (1): 27–45.
- . 2008. *Rural Commercial Capital: Agricultural Markets in West Bengal*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- . 2018. “Awkward Classes and India’s Development”. *Review of Political Economy* 30 (3): 355–76. <https://doi.org/10.1080/09538259.2018.1478507>.
- Harvey, David. 2015. *17 contradicciones y el fin del capitalismo*. Traducido por Juan Mari Madariaga. Quito, EC: Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- Hebinck, Paulus Gerardus Maria, Sergio Schneider, y Jan Douwe Van der Ploeg. 2015. “The construction of new, nested markets and the role of rural development policies: some introductory notes”. En *Rural development and the construction of new markets*, editado por Paulus Gerardus Maria Hebinck, Jan Douwe Van der Ploeg, y Sergio Schneider, 1–15. Routledge ISS studies in rural livelihoods 12. London, UK: Routledge.
- Hebinck, Paulus Gerardus Maria, Jan Douwe Van der Ploeg, y Sergio Schneider, eds. 2015. *Rural Development and the Construction of New Markets*. Routledge ISS Studies in Rural Livelihoods 12. London, UK: Routledge.
- Henderson, Jeffrey, Peter Dicken, Martin Hess, Neil Coe, y Henry Wai-Chung Yeung. 2002. “Global production networks and the analysis of economic development”. *Review of International Political Economy* 9 (3): 436–64. <https://doi.org/10.1080/09692290210150842>.
- Henderson, Thomas Paul. 2018. “The Class Dynamics of Food Sovereignty in Mexico and Ecuador”. *Journal of Agrarian Change* 18 (1): 3–21. <https://doi.org/10.1111/joac.12156>.
- Hernández Cordero, Adrián Hernández. 2017. “Los mercados públicos: espacios urbanos en disputa”. *Iztapalapa. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades* 38 (83): 165–86.
- Herrera, Luis. 2020a. *Desgranadoras en el Mercado San Roque 1*. Fotografía.
- . 2020b. *Desgranadoras en el Mercado San Roque 2*. Fotografía.
- Hess, Martin, y Henry Wai-Chung Yeung. 2006. “Whither global production networks in economic eography? Past, present, and future”. *Environment and Planning A* 38 (7): 1193–1204. <https://doi.org/10.1068/a38463>.
- Hewitt de Alcántara, Cynthia. 1993a. “Introduction: Markets in Principle and Practice”. En *Real markets: social and political issues of food policy reform*, editado por Cynthia Hewitt de Alcántara, 1–16. London, UK: Frank Cass.
- , ed. 1993b. *Real markets: social and political issues of food policy reform*. London, UK: Frank Cass.

- Hewitt de Alcántara, Cynthia, y Carol Meyers. 1985. "Explotación o Ineficiencia? Campesinos y pequeños comerciantes urbanos en el sistema alimentario de Ciudad de México". En *Comercialización interna de los alimentos en América Latina: problemas, productos y políticas.*, editado por Gregory Scott y Gary Castello, 162–80. Ottawa, CA: International Development Research Centre.
- Hidalgo, Francisco, Pierril Lacroix, y Paola Román, eds. 2013. *Comercialización y soberanía alimentaria*. Quito, EC: Agronomes vétérinaires sans frontières/Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en el Ecuador.
- Hillyard, Samantha. 2007. *The sociology of rural life*. Oxford, UK: Berg.
- Hollenstein, Patric. 2011. "Entre participación y exclusión: las redes comerciales del Mercado Mayorista de Ambato". En *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*, editado por Pablo Ospina Peralta, 247–302. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- . 2015. "El mercado de alimentos en Ecuador y su evolución (1990-2014)". ISIP-FCE 001. Quito.
- Hollenstein, Patric, y Liisa North. 2018. "Desarrollo rural en un contexto extraordinario: estrategias de vida de las familias y comunidades en Tungurahua". En *Un buen lugar en Tungurahua: estrategias familiares de un pueblo rural*, editado por Mildred Warner, 33–56. Savia Divulgación. Quito, EC: Flacso Ecuador/Abya Yala/Cornell University.
- Hollenstein, Patric, y Pablo Ospina Peralta. 2014. "La promesa de crecer juntos: Coaliciones sociales y políticas públicas en Tungurahua (Ecuador)". En *¿Unidos podemos? Coaliciones territoriales y desarrollo rural en América Latina*, editado por Raúl Asensio y María Ignacia Fernández, 205–238. Lima, PE: IEP/Rimisp.
- Hollenstein, Patric, y Red de Saberes. 2019. "¿Están en riesgo los mercados y ferias municipales? Aprovisionamiento de alimentos, economías populares y la organización del espacio público urbano de Quito". Quito, EC: FES/ILDIS.
- Holloway, Lewis, Moya Kneafsey, Laura Venn, Rosie Cox, Elizabeth Dowler, y Helena Tuomainen. 2007. "Possible Food Economies: a Methodological Framework for Exploring Food Production–Consumption Relationships". *Sociologia Ruralis* 47 (1): 1–19. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.2007.00427.x>.
- Hopkins, Terence, y Immanuel Wallerstein. 1977. "Patterns of Development of the Modern World-System". *Review (Fernand Braudel Center)* 1 (2): 111–45.
- . 1986. "Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800". *Review (Fernand Braudel Center)* 10 (1): 157–70.
- Horgan, John. 1903. *Entrada de Quito (1903)*. Fotografía. Fondo Nacional de Fotografía. <http://fotografiapatrimonial.gob.ec/web/es/galeria/element/5512>.
- Hubbard, Michael, y Gideon Onumah. 2001. "Improving urban food supply and distribution in developing countries: the role of city authorities". *Habitat International* 25 (3): 431–46. [https://doi.org/10.1016/S0197-3975\(01\)00019-4](https://doi.org/10.1016/S0197-3975(01)00019-4).
- Humphrey, John. 2007. "The supermarket revolution in developing countries: tidal wave or tough competitive struggle?" *Journal of Economic Geography* 7 (4): 433–50. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbm008>.
- Hungry Cities Partnership. 2019. "Hungry Cities Partnership". 2019. <http://hungrycities.net/>.
- Ibarra, Hernán. 1987. "Tierra, mercado y capital comercial en la sierra central : el caso de Tungurahua 1850-1930". Tesis de maestría, Quito, EC: Flacso Ecuador. <http://hdl.handle.net/10469/308>.
- IBM. 2012. *IBM SPSS Statistics* (versión 18). Windows. New York, US.

- Iglesia y convento de San Francisco. 1874. *Iglesia y convento de San Francisco*. Fotografía. Fondo Nacional de Fotografía. <http://fotografiapatrimonial.gob.ec/web/es/galeria/element/5551>.
- IICA. 1987. “Los programas de ajuste estructural y sectorial: alcances para la Reactivación y Desarrollo de la Agricultura”. 1. Serie Documentos de Programas. San José, CR: IICA.
- Ikioda, Faith Ossy. 2013. “Urban Markets in Lagos, Nigeria”. *Geography Compass* 7 (7): 517–26. <https://doi.org/10.1111/gec3.12057>.
- INEC. 1990. *Censo de Población y Vivienda*. Quito, EC: INEC. <http://redatam.inec.gob.ec/>.
- . 2001a. *Censo de Población y Vivienda*. Quito, EC: INEC. <http://redatam.inec.gob.ec/>.
- . 2001b. *Censo Nacional Agrícola*. Quito, EC: INEC.
- . 2010a. *Censo de Población y Vivienda*. Quito, EC: INEC. <http://redatam.inec.gob.ec/>.
- . 2010b. *Censo Económico Nacional*. Quito, EC: INEC. <http://redatam.inec.gob.ec/>.
- Jackson, Peter, Neil Ward, y Polly Russell. 2006. “Mobilising the commodity chain concept in the politics of food and farming”. *Journal of Rural Studies* 22 (2): 129–41. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2005.08.008>.
- Janvry, Alain de, y Pablo Glikman. 1991. *Encadenamientos de producción en la economía campesina en el Ecuador*. San José, Costa Rica: FIDA/IICA.
- Jaramillo Alvarado, Pío. (1922) 1997. *El Indio Ecuatoriano: contribución al estudio de la sociología indo-americana*. 7ª ed. Vol. 1. 2 vols. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- Kasper, Christoph, Juliane Brandt, Katharina Lindschulte, y Undine Giseke. 2017. “The Urban Food System Approach: Thinking in Spatialized Systems”. *Agroecology and Sustainable Food Systems* 41 (8): 1009–25. <https://doi.org/10.1080/21683565.2017.1334737>.
- Kay, Cristóbal. 2002. “Reforma agraria, industrialización y desarrollo: ¿Por qué Asia Oriental superó a América Latina?” *Debate agrario*, n° 34: 45–94.
- Kingman, Eduardo. 2006. *La ciudad y los otros Quito 1860-1940: Higienismo, ornato y policía*. Quito, EC: Flacso Ecuador/Universitat Rovira I Virgili.
- . 2012. “San Roque y los estudios sociales urbanos”. En *San Roque: indígenas urbanos, seguridad y patrimonio*, editado por Eduardo Kingman, 7–20. Quito, Ecuador: Flacso-Ecuador/Heifer.
- Kintner, Watson. 1949. *Ecuador*. <https://www.penn.museum/collections/videos/video/1006>.
- Koc, Mustafa, Roderick John MacRae, Luc Mougeot, y Jennifer Welsh. 1999. *For Hunger-Proof Cities: Sustainable Urban Food Systems*. Ottawa, CA: International Development Research Centre.
- Korovkin, Tanya. 2002. *Comunidades indígenas, economía del mercado y democracia en los Andes ecuatorianos*. Quito, EC: Cedime/IFEA/Abya-Yala.
- Krippner, Greta. 2007. “The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology”. *Theory and Society* 30 (6): 775–810.
- Krugman, Paul. 2005. *Geografía y comercio*. Barcelona, ES: Antoni Bosch.
- La Hora. 2018. “Indígenas de Tungurahua convocan a una marcha el próximo lunes”. *La Hora*, 2018. <https://www.lahora.com.ec/tungurahua/noticia/1102205465/indigenas-de-tungurahua-convocan-a-una-marcha-el-proximo-lunes>.

- La Via Campesina. 2016. "Mercados campesinos". Boletín digital 27. Boletín Nyéléni. Harare, ZW: La Via Campesina. <https://nyeleni.org/spip.php?rubrique175>.
- Landívar García, Natalia, Germán Jácome López, y Mario Macías Yela. 2011. "La palma africana en la provincia de Los Ríos: negocio agro-empresarial, prebendas estatales y violaciones de derechos campesinos". *Eutopía*, n° 2: 101–111.
- Larrea, Ana Isabel, y Patric Hollenstein. 2011. "Tipología de las comerciantes del Mercado Mayorista de Ambato". En *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*, editado por Pablo Ospina Peralta, 303–326. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- Larrea, Carlos. 1985. "El sector agroexportador y su articulación con la economía ecuatoriana durante la etapa bananera (1948-1972): subdesarrollo y crecimiento desigual". En *Economía política del Ecuador. Campo, región, nación*, editado por Louis Lefebvre, 35–90. Biblioteca de Ciencias Sociales 6. Quito, EC: Flacso Ecuador/Cerlac.
- Larrea, Carlos, Ana Isabel Larrea, Diego Andrade, y Paola Maldonado. 2011. "Caracterización: evolución de las condiciones sociales en Tungurahua (1950-2006)". En *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*, editado por Pablo Ospina Peralta, 99–148. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- Larrea, Fernando. 2008. "Los campesinos diversificados en procesos de transición agroecológica hacia la soberanía alimentaria". En *Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador*, editado por Blanca Rubio, 211–42. Quito, Ecuador: Ediciones La Tierra/Heifer.
- Larrea Maldonado, Carlos. 1986. "El Sector agroexportador y su articulación con la economía ecuatoriana durante la etapa bananera (1948-1972): Subdesarrollo y crecimiento desigual". En *Clase y región en el agro ecuatoriano*, editado por Louis Lefebvre, 6:35–90. Biblioteca de ciencias sociales. Quito, EC: Flacso Ecuador/Cerlac.
- Larson, Brooke, Olivia Harris, y Enrique Tandeter, eds. 1995. *Ethnicity, Markets, and Migration in the Andes: At the Crossroads of History and Anthropology*. Durham, US: Duke University Press.
- Law, John. 1999. "After ANT: Complexity, Naming and Topology". En *Actor network theory and after*, editado por John Law y John Hassard, 1–14. Oxford, UK: Blackwell Publishers.
- Lawson, Victoria. 1988. "Government Policy Biases and Ecuadorian Agricultural Change". *Annals of the Association of American Geographers* 78 (3): 433–452. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1988.tb00217.x>.
- Le Velly, Ronan, y Ivan Dufeu. 2016. "Alternative food networks as 'market agencements': Exploring their multiple hybridities". *Journal of Rural Studies* 43 (febrero): 173–82. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2015.11.015>.
- Lefebvre, Louis. 1985. "El fracaso del desarrollo: Introducción a la Economía Política del Ecuador". En *Economía política del Ecuador. Campo, región, nación*, editado por Louis Lefebvre, 17–34. Biblioteca de Ciencias Sociales 6. Quito, EC: Flacso Ecuador/Cerlac.
- . 1996. "Políticas agrícolas y desarrollo rural en el Ecuador: con referencia a Morris D. Whitaker". *Ecuador Debate*, n° 43: 151–168.
- León, Xavier, y María Rosa Yumbra. 2010. "El agronegocio en Ecuador: el caso del maíz". Quito.

- Leplaideur, Alain. 1992. "Conflicts and Alliances between the International Marketing System and the Traditional Marketing System: The Results of Experience with Rice and Vegetables in 6 Countries". En *Traditional Marketing Systems*, editado por Lüder Cammann, 74–89. Munich, DE: Deutsche Stiftung für internationale Entwicklung.
- Leplaideur, Alain, Hélène Benz, L. Pujo, O. Tounkara, y T. Diallo. 1998. "Les circuits marchands des riz en Guinée : les évolutions de 1989 à 1997". *Agriculture et Développement* 1 (19): 50–53.
- Leplaideur, Alain, y Paule Moustier. 1994. "Acteurs et circuits maraîchers à Brazzaville". *Agriculture et Développement* 1 (enero): 23–28.
- Lexis. 2020. "Lexis Finder". 11 de abril de 2020. <http://www.lexis.com.ec/>.
- Li, Ho-Shui, y Jack Houston. 2004. "Who Shops Where?" *Journal of Food Products Marketing* 10 (1): 47–66. https://doi.org/10.1300/J038v10n01_03.
- Lie, John. 1991. "Embedding Polanyi's Market Society". *Sociological Perspectives* 34 (2): 219–35. <https://doi.org/10.2307/1388992>.
- . 1992. "The Concept of Mode of Exchange". *American Sociological Review* 57 (4): 508–23. <https://doi.org/10.2307/2096098>.
- . 1997. "Sociology of Markets". *Annual Review of Sociology* 23: 341–60.
- . 2017. "From Market to Mode of Exchange". En *The political economy of business ethics in East Asia: a historical and comparative perspective*, editado por Ingyu Oh y Kil-söng Pak, 15–31. Amsterdam, NL: Chandos.
- Llanez, José. 1980. "Análisis de la situación global del comerciante minorista y sus modos de mercadeo en el Ecuador". En *Foro abastecimiento popular e inflación. Síntomas-causas-soluciones*, editado por Galo Chiriboga y Roland Feicht, 41–45. Quito, EC: ILDIS.
- Lockie, Stewart, y Simon Kitto. 2000. "Beyond the Farm Gate: Production-Consumption Networks and Agri-Food Research". *European Society for Rural Sociology* 40 (1): 3–19.
- Lyon, Fergus. 2003. "Trader associations and urban food systems in Ghana: institutional approaches to understanding urban collective action". *International Journal of Urban and Regional Research* 27 (1): 11–23. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00428>.
- Machell, Georgia, y Martin Caraher. 2016. "The role of municipal markets in urban food strategies: a case study". En *Sustainable food planning: evolving theory and practice*, editado por André Viljoen y Johannes Wiskerke, 127–36. Wageningen, NL: Wageningen Academic Publishers. https://www.wageningenacademic.com/doi/abs/10.3920/978-90-8686-187-3_10.
- Mackintosh, Maureen. 1987. "Agricultural marketing and socialist accumulation: A case study of maize marketing in Mozambique". *Journal of Peasant Studies* 14 (2): 243–67. <https://doi.org/10.1080/03066158708438329>.
- . 1990. "Abstract markets and real needs". En *The Food Question. Profits versus people?*, editado por Henry Bernstein, Ben Crow, Maureen Mackintosh, y Charlotte Martin, 43–53. London, UK: Earthscan Publications.
- Mafla Villacreces, Juan Carlos. 1996. "El tradicional Mercado de San Roque". En *El Fondo de Salvamento del Patrimonio Cultural 1992-1996*, editado por Manuel Meza, 75–77. Quito, EC: Fondo de Salvamento del Patrimonio Cultural.
- MAG. 2015. *Circuitos alternativos de comercialización: Estrategias de la agricultura familiar y campesina*. 1. Quito, EC: MAG.
- . 2016. *La política agropecuaria ecuatoriana: hacia el desarrollo territorial rural sostenible: 2015-2025*. 1. Quito, EC: MAG.

- MAG-FAO. 1980. "Programa Nacional de Racionalización del Mercadeo Agropecuario 1980-1984". DP-9/10 ECU-78/007. Quito, EC: Ministerio de Agricultura.
- Maiguashca, Juan. 1994. "El proceso de integración nacional en el Ecuador: el rol del poder central, 1830-1895". En *La cuestión regional y el poder en Ecuador*, editado por Rafael Quintero, 355–420. Biblioteca de Ciencias Sociales 29. Quito, EC: Flacso Ecuador/Cerlac.
- Maiguashca, Juan, y Liisa North. 1991. "Orígenes y significado del velasquismo: Lucha de clases y participación política en Ecuador, 1920-1972". En *La cuestión regional y el poder*, editado por Rafael Quintero, 89–160. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- Maldonado, Gina. 2012. "Matices y texturas de la identidad cultural étnica en contextos urbanos: En el caso de los kichwas de Chimboraz". En *San Roque: indígenas urbanos, seguridad y patrimonio*, editado por Eduardo Kingman, 37–78. Quito, EC: Flacso Ecuador/Heifer.
- Malinowski, Bronislaw, y Julio De la Fuente. (1957) 2011. *La economía de un sistema de mercados en México: un ensayo de etnografía contemporánea y cambio social en un valle mexicano*. Traducido por Antonio Pérez Elías, Antonio Ordóñez Estopier, y Benito Iglesias Soto. Ciudad de México, MX: Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Mannarelli, Virgilio. 1977. "Informe final del experto en comercialización agrícola". PNUD/FAO ECU/72/017. Planificación y mercadeo agropecuario. Quito, EC: Food and Agriculture Organization.
- Marsden, Terry, y Alberto Arce. 1995. "Constructing quality: emerging food networks in the rural transition". *Environment and Planning A: Economy and Space* 27 (8): 1261–79. <https://doi.org/10.1068/a271261>.
- Marsden, Terry, Andrew Flynn, y Michelle Harrison. 2000. *Consuming Interests: The Social Provision of Foods*. Consumption and space. London, UK: UCL Press.
- Martínez Valle, Luciano. 1987. *Economía política de las comunidades indígenas*. Quito, EC: Centro de Investigaciones de la Realidad Ecuatoriana.
- . 2000. *Antología de estudios rurales*. Quito, EC: Flacso Ecuador.
- . 2002. *Economía política de las comunidades indígenas*. Quito, EC: IL-DIS/Abya-Yala/Oxfam/Flacso Ecuador.
- Martínez Valle, Luciano, y Liisa North. 2009. *Vamos dando la vuelta: iniciativas endógenas de desarrollo local en la Sierra ecuatoriana*. Quito, EC: Flacso Ecuador.
- Maruyama, Masayoshi, Lihui Wu, y Lin Huang. 2016. "The modernization of fresh food retailing in China: The role of consumers". *Journal of Retailing and Consumer Services* 30: 33–39. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.12.006>.
- Marx, Karl. (1867) 2015. *El capital: Crítica de la economía política*. Traducido por Wenceslao Roces. 4ª ed. Ciudad de México, MX: Fondo de Cultura Económica.
- Matuk, Sylvia Bernarda. 2010. "Relaciones de poder en el mercado de Riobamba: transformaciones a partir de la implementación del mercado mayorista (MSc thesis)". Universidad Andina Simón Bolívar.
- McCullough, Ellen, Prabhu Pingali, y Kostas Stamoulis. 2008. "Small Farms and the Transformation of Food Systems: An Overview". En *The transformation of agri-food systems: globalization, supply chains and smallholder farmers*, editado por Ellen McCullough, Prabhu Pingali, y Kostas Stamoulis, 3–46. Rome, IT: Food and Agriculture Organization.
- McMichael, Philip, ed. 1994. *The global restructuring of agro-food systems*. Ithaca, US: Cornell University Press.

- . 2009. “A food regime genealogy”. *Journal of Peasant Studies* 36 (1): 139–69. <https://doi.org/10.1080/03066150902820354>.
- McMichael, Philip, y Harriet Friedman. 2007. “Situating the ‘Retailing Revolution’”. En *Supermarkets and agri-food supply chains: transformations in the production and consumption of foods*, editado por David Burch y Geoffrey Lawrence, 291–320. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- MedEmporion. 2019. “Medemporion”. 2019.
- Meiksins Wood, Ellen. 1994. “From Opportunity to Imperative: The History of the Market”. *Monthly Review* 46 (3): 14–40. https://doi.org/10.14452/MR-046-03-1994-07_2.
- . 2010. “Peasants and the market imperative: the origins of capitalism”. En *Peasants and globalization: political economy, rural transformation and the agrarian question*, editado por Agha Haroon Akram-Lodhi y Cristóbal Kay, 37–56. Routledge ISS studies in rural livelihoods 2. London, UK: Routledge.
- Meyer, Hans. 1903a. *Mercado en la plaza de San Francisco. Quito*. Fotografía. Fondo Nacional de Fotografía. <http://fotografiapatrimonial.gob.ec/web/es/galeria/element/5015>.
- . 1903b. *Mercado en Riobamba. Chimborazo-Ecuador 1*. Fotografía. Fondo Nacional de Fotografía. <http://fotografiapatrimonial.gob.ec/web/es/galeria/element/5014>.
- . 1903c. *Mercado en Riobamba. Chimborazo-Ecuador 2*. Fotografía. Fondo Nacional de Fotografía. <http://fotografiapatrimonial.gob.ec/web/es/galeria/element/5015>.
- Milan Urban Food Policy Act. 2019. “Milan Urban Food Policy Act”. 2019. <http://www.milanurbanfoodpolicypact.org/>.
- Minchom, Martín. 1996. “La economía subterránea y el mercado urbano pulperos, ‘indias gateras’ y ‘recatonas’ del Quito colonial (siglos XVI-XVII)”. En *Nuevas investigaciones antropológicas ecuatorianas. Memorias del Primer Simposio Europeo sobre Antropología del Ecuador*, editado por Lauris McKee y Silvia Argüello, 197–209. Quito, EC: Abya-Yala.
- . 2007. *El Pueblo de Quito 1690-1810: Demografía, dinámica sociorracial y protesta popular*. Quito, EC: Fondo de Salvamento del Patrimonio Cultural.
- Mintz, Sidney. 1956. “The Role of the Middleman in the Internal Distribution System of a Caribbean Peasant Economy”. *Human Organization* 15 (2): 18–23.
- . 1959. “Internal market systems as mechanisms of social articulation”. En *Proceedings of the 1959 Annual Spring Meeting of the American Ethnological Society*. Seattle, US.
- . 1960. “Peasants Markets”. *Scientific American* 203 (2): 112–23.
- . 1964. *Peasant market places and economic development in Latin America*. Occasional Paper 4. Nashville, US: Vanderbilt University.
- Miño, Wilson. 1985. *Haciendas y pueblos en la Sierra ecuatoriana: el caso de la provincia del Carchi, 1881-1980*. Colección Investigaciones 3. Quito, EC: Flacso Ecuador.
- . 1986. *La comercialización agropecuaria en el Ecuador*. Quito, EC: Flacso Ecuador/ILDIS.
- . 2013. *Historia del cooperativismo en el Ecuador*. Historia de la Política Económica del Ecuador. Quito, EC: Ministerio Coordinador de Política Económica.
- Moncayo, Patricio. 2017. *La planificación estatal en el interjuego entre desarrollo y democracia*. Quito, EC: Flacso Ecuador.

- Morgan, Kevin, Terry Marsden, y Jonathan Murdoch. 2006. *Worlds of Food: Place, Power, and Provenance in the Food Chain*. Oxford Geographical and Environmental Studies. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Moscoso, Raúl, y Juan Fernando Ortega. 2017. "Aproximaciones a las formas de la política en el mercado San Roque". *Cuestiones urbanas* 5 (1–2): 161–202.
- Moscoso, Raúl, Juan Fernando Ortega, y Sono Azucena. 2015. "Mercado San Roque. Migración, trabajo y redes sociales". *Cuestiones urbanas* 3 (2): 101–138.
- Moya, Luz del Alba. 1987. "Ambato, ciudad mercado". En *El espacio urbano en el Ecuador. Red urbana, región y crecimiento*, editado por Serge Allou, 254–274. Quito, EC: Instituto Panamericano de Geografía e Historia/Orstrom/Instituto Geográfico Militar.
- . 1988. "El abastecimiento y comercialización en los mercados de Quito". En *Nuevas investigaciones antropológicas ecuatorianas. Memorias del Primer Simposio Europeo sobre Antropología del Ecuador*, editado por Lauris McKee y Silvia Argüello, 153–174. Quito, EC: Abya-Yala.
- Municipio de Quito. 1872. "Ordenanza sobre aferación de pesas y medidas". En *Colección de leyes y ordenanzas*, editado por Manuel Stacey, 194–95. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1881. *Reglamento de Policía*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1897. "Ordenanza que crea una plaza de Médico de Higiene y Salubridad públicas y determine". En *Colección de leyes y ordenanzas*, editado por Manuel Stacey, 378–80. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1904. *Reglamento Plaza del Mercado (039)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1918. *Gaceta Municipal (088)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1919. *Gaceta Municipal (89)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1920. *Gaceta Municipal (090)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1939. *Ordenanza que crea la Dirección de Abastos urbanos (079)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1946. *Decreto que establece las normas fundamentales para la administración de Abastos (633)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1957. *Reglamento Mercados de víveres (032)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1977. *Ordenanza General de Mercados (1826)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 1989. *Ordenanza General de Mercados Minoristas (2729)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 2009. *Ordenanza metropolitana que reforma el capítulo I del título IV, del libro segundo del Código municipal, que trata de los mercados (253)*. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 2015. "Estudios de factibilidad y diseño definitivo para la implementación de una nueva central mayorista de abastecimiento y comercialización de perecibles para el Distrito Metropolitano de Quito." Documento digital. Quito, EC: Municipio de Quito.
- . 2019. "Acta resolutive de la sesión No. 002 ordinaria de la Comisión de Comercialización Eje Económico". Municipio de Quito.
http://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Comisiones%20del%20Concejo/Comercializaci%C3%B3n/2015/2015-06-22/1.%20%20Actas/Acta%202015-02-02.pdf.
- Muñoz Alcívar, Lorena Victoria. 2016. "Negocios inclusivos en el Ecuador: el caso de APROCA y UOPROCAE (MSc thesis)". Universidad Andina Simón Bolívar.

- Murra, John. 1975. *Formaciones económicas y políticas del mundo andino*. Lima, PE: IEP.
- Murray, Patrick. 1997. "General Introduction: 'On Studying Commercial Life' with bibliographies". En *Reflections on commercial life: an anthology of classic texts from Plato to the present*, editado por Patrick Murray, 1–38. London, UK: Routledge.
- Naredo, José Manuel. 2015. *La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. 4ª ed. Madrid, ES: Siglo XXI de España.
- Narotzky, Susana. 2007. "El lado oculto del consumo". *Cuadernos de antropología social* 26: 21–39. <https://doi.org/10.34096/cas.i26.4338>.
- Nash, Manning. 1987. "Peasant Markets and Indian Peasant Economies". En *Peasants and peasant societies: selected readings*, editado por Teodor Shanin, 2ª ed., 198–204. Oxford, UK: Blackwell.
- Neale, Walter. 1971. "The Market in Theory and History". En *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory*, editado por Karl Polanyi, Conrad Arensberg, y Harry Pearson, 357–72. Chicago, US: Gateway Edition.
- North, Douglass. 1977. "Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi". *Journal of European Economic History* 6 (3): 703–16.
- North, Liisa. 1985. "Implementación de la política económica y la estructura del poder político en el Ecuador". En *Economía política del Ecuador. Campo, región, nación*, editado por Louis Lefebvre, 425–28. Biblioteca de Ciencias Sociales 6. Quito, EC: Flacso Ecuador/Cerlac.
- . 2001. "Estrategias comunitarias de desarrollo rural en un contexto de políticas neoliberales: el caso de Salinas desde una perspectiva comparativa". En *Realidad y desafíos de la economía solidaria. Iniciativas comunitarias y cooperativas en el Ecuador*, editado por Giuseppina Da Ros, 1–50. Quito, EC: Abya-Yala.
- . 2008a. "Diversificación rural endógena: Empresas textiles familiares en Peli-leo, Tungurahua". En *Desarrollo rural y neoliberalismo. Ecuador desde la perspectiva comparativa*, editado por John Cameron y Liisa North, 231–254. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- . 2008b. "Diversificación rural inducida desde el exterior: La experiencia comunitaria de Salinas". En *Desarrollo rural y neoliberalismo. Ecuador desde la perspectiva comparativa*, editado por John Cameron y Liisa North, 231–254. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- . 2008c. "Neoliberalismo versus programa rural: Temas principales". En *Desarrollo rural y neoliberalismo: Ecuador desde una perspectiva comparativa*, editado por Liisa North y John Cameron, traducido por Natalia Greene y Diego Grijalva, 13–38. Biblioteca de Ciencias Sociales 61. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- North, Liisa, y John Cameron, eds. 2008. *Desarrollo rural y neoliberalismo: Ecuador desde una perspectiva comparativa*. Traducido por Natalia Greene y Diego Grijalva. Biblioteca de Ciencias Sociales 61. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- Ocampo, José. 1998. "Cincuenta años de la CEPAL". *Revista de la CEPAL* Número extraordinario: 11–16.
- Olsen, Wendy Kay. 1993. "Competition and Power in Rural Markets; A Case Study from Andhra Pradesh". *IDS Bulletin* 24 (3): 83–89.
- . 1996. *Rural Indian social relations: a study of Southern Andhra Pradesh*. Oxford University South Asian studies series. Delhi, IN: Oxford University Press.

- Orsini, Francesco, Remi Kahane, Remi Nono-Womdim, y Giorgio Gianquinto. 2013. "Urban agriculture in the developing world: a review". *Agronomy for Sustainable Development* 33 (4): 695–720. <https://doi.org/10.1007/s13593-013-0143-z>.
- Ospina Peralta, Pablo. 1992. "Quito en la Colonia: abastecimiento urbano y relaciones de poder local". En *Enfoques y estudios históricos: Quito a través de la historia*, editado por Evelia Peralta, Fernando Carrión, Luis González Tamarit, y José Román Ruiz, 107–26. Quito 6. Quito, EC: Municipio de Quito/Junta de Andalucía.
- Ospina Peralta, Pablo, Marcela Alvarado, Gloria Camacho, Diego Carrión, Manuel Chiriboga, Patric Hollenstein, Ana Isabel Larrea, Carlos Larrea, Sylvia Bernarda Matuk, y Ana Lucía Torres. 2011. "Los senderos actuales y las amenazas al jardín: la reproducción del desarrollo económico en Tungurahua". En *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*, editado por Pablo Ospina Peralta, 147–208. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- Ospina Peralta, Pablo, Marcela Alvarado, Gloria Camacho, Diego Carrión, Patric Hollenstein, Ana Isabel Larrea, Carlos Larrea, Sylvia Bernarda Matuk, y Ana Lucía Torres. 2011. "Los senderos actuales y las amenazas al jardín: la reproducción del desarrollo económico en Tungurahua". En *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*, editado por Pablo Ospina Peralta, 148–210. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- Ospina Peralta, Pablo, Marcela Alvarado, Gloria Camacho, Diego Carrión, Patric Hollenstein, Ana Isabel Larrea, Carlos Larrea Maldonado, Sylvia Bernarda Matuk, y Ana Lucía Torres. 2011. "Los senderos actuales y las amenazas al jardín: la reproducción del desarrollo económico en Tungurahua". En *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*, editado por Pablo Ospina Peralta, 148–210. Quito, Ecuador: UASB/CEN.
- Ospina Peralta, Pablo, Marcela Alvarado, Gloria Camacho, Manuel Chiriboga, Ana Isabel Larrea, Carlos Larrea, Paola Maldonado, Alejandra Santillana, y Ana Lucía Torres. 2011. "El rastro de los senderos que se bifurcan: breve historia de las vías alternativas del desarrollo económico en Tungurahua". En *El territorio de senderos que se bifurcan. Tungurahua: economía, sociedad y desarrollo*, editado por Pablo Ospina Peralta, 49–98. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional.
- Ospina Peralta, Pablo, Diego Andrade, Sinda Castro, Manuel Chiriboga, Patric Hollenstein, Carlos Larrea Maldonado, Ana Isabel Larrea, José Poma Loja, Bruno Portillo, y Lorena Rodríguez. 2011. "Dinámicas económicas territoriales en Loja, Ecuador: ¿crecimiento sustentable o pasajero?" 76. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Santiago, Chile.
- Ospina Peralta, Pablo, y Patric Hollenstein. 2015. "Territorial Coalitions and Rural Dynamics in Ecuador: Why History Matters". *World Development* 73: 85–95. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.10.026>.
- Otero, Gerardo. 2013. "El régimen alimentario neoliberal y su crisis: estado, agroempresas multinacionales y biotecnología". *Antípoda. Revista de Antropología y Arqueología* 17: 49–78. <https://doi.org/10.7440/antipoda17.2013.04>.
- Pallares, Amalia. 2000. "Bajo la sombra de Yaruquíes: Cacha se reinventa". En *Etnicidades*, editado por Andrés Guerrero, 267–314. Quito, EC: Flacso Ecuador.
- Pechlaner, Gabriela, y Gerardo Otero. 2010. "The Neoliberal Food Regime: Neoregulation and the New Division of Labor in North America". *Rural Sociology* 75 (2): 179–208. <https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.2009.00006.x>.

- Peck, Jamie. 1996. *Work-Place: The Social Regulation of Labor Markets*. New York, US: Guilford.
- . 2005. “Economic Sociologies in Space”. *Economic Geography* 81 (2): 129–175.
- Pérez Orozco, Amaia. 2006. *Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados*. Madrid, ES: Consejo Económico y Social.
- Pierson, Paul. 2011. *Politics in Time: History, Institutions, and Social Analysis*. New Jersey, US: Princeton University Press.
- Pinheiro Bitar, Nina. 2016. “Projetos urbanísticos, mercados populares e processos de patrimonialização na cidade do Rio de Janeiro”. *Estudos Históricos* 29 (57): 263–84. <https://doi.org/10.1590/S0103-21862016000100014>.
- Pipitone, Ugo. 2001. “Agricultura: el eslabón perdido”. *Nueva Sociedad*, n° 174: 91–94.
- Plattner, Stuart. 1989. *Economic anthropology*. Stanford, US: Stanford University Press.
- Polanyi, Karl. 2009. *El sustento del hombre*. Traducido por Esther Gómez Parro y César Rendueles. Madrid, ES: Capitán Swing.
- . (1957) 2012. *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. 2ª ed. Ciudad de México, MX: Fondo de Cultura Económica.
- Porter, Gina, Fergus Lyon, y Deborah Potts. 2007. “Market institutions and urban food supply in West and Southern Africa: a review”. *Progress in Development Studies* 7 (2): 115–34. <https://doi.org/10.1177/146499340600700203>.
- Portes, Alejandro. 2010. *Economic Sociology: A Systematic Inquiry*. Princeton, US: Princeton University Press.
- Potter, Lesley. 2011. “La industria de aceite de palma en Ecuador: ¿un buen negocio para los pequeños agricultores?” *Eutopía*, n° 2: 39–54.
- Pottie-Sherman, Yolande. 2011. “Markets and diversity an overview”. 11–01. Vancouver, CA: Metropolis British Columbia. <http://www.mmg.mpg.de/publications/working-papers/2011>.
- Prieto, Mercedes. 2004. *Liberalismo y temor: imaginando los sujetos indígenas en el Ecuador postcolonial, 1895-1950*. Quito, EC: Abya Yala.
- Proaño, Víctor. 1991. “Comercialización de productos agropecuarios”. En *Cuadernos de Políticas Sociales*, editado por Galo Chiriboga, 223–244. Quito, EC: IL-PES/ILDIS.
- QGIS Development Team. 2020. *QGIS Geographic Information System. Open Source Geospatial Foundation Project* (versión 3.12). Mac. QGIS Development Team.
- Raikes, Philip. 1994. “Business as usual: Some Veal food markets in Kenya”. *Sociologia Ruralis* 34 (1): 26–44. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.1994.tb00798.x>.
- Raikes, Philip, Michael Friis Jensen, y Stefano Ponte. 2000. “Global commodity chain analysis and the French filière approach: comparison and critique”. *Economy and Society* 29 (3): 390–417. <https://doi.org/10.1080/03085140050084589>.
- Raikes, Philip, y Peter Gibbon. 2000. “‘Globalisation’ and African export crop agriculture”. *Journal of Peasant Studies* 27 (2): 50–93. <https://doi.org/10.1080/03066150008438732>.
- Ramón, Galo. 1988. “Economía y comunidades andinas ecuatorianas: enfoques conceptuales”. En *El Problema Agrario en el Ecuador*, editado por Manuel Chiriboga, 279–318. Antología de Ciencias Sociales. Quito, EC: ILDIS.
- Reardon, Thomas. 2006. “The rapid rise of supermarkets and the use of private standards in their food product procurement systems in developing countries”. En *Agro-food chains and networks for development*, editado por Ruerd Ruben,

- Maja Slingerland, y Hans Nijhoff, 79–105. Wageningen UR Frontis Series 14. Dordrecht, NL: Springer.
- Reardon, Thomas, y Julio Berdegué. 2002. “The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development”. *Development Policy Review* 20 (4): 371–88. <https://doi.org/10.1111/1467-7679.00178>.
- Reardon, Thomas, Peter Timmer, y Julio Berdegué. 2008. “The Rapid Rise of Supermarkets in Developing Countries: Induced Organizational, Institutional and Technological Change in Agri-Food Systems”. En *The transformation of agri-food systems: globalization, supply chains and smallholder farmers*, editado por Ellen McCullough, Prabhu Pingali, y Kostas Stamoulis, 47–66. Rome, IT: Food and Agriculture Organization.
- Ricciardi, Vincent, Navin Ramankutty, Zia Mehrabi, Larissa Jarvis, y Brenton Chook-olingo. 2018. “How much of the world’s food do smallholders produce?” *Global Food Security* 17 (junio): 64–72. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2018.05.002>.
- Riley, Liam, y Alexander Legwegoh. 2014. “Comparative urban food geographies in Blantyre and Gaborone”. *African Geographical Review* 33 (1): 52–66. <https://doi.org/10.1080/19376812.2013.805148>.
- Rivadeneira, Gabriela. 2014. “La efímera vida de los Abastos Municipales en Quito (1941-1949)”. Documento digital. Quito, EC: Archivo Metropolitano de Historia. <https://issuu.com/archivo.metropolitano.historia>.
- Roberts, Bryan. 1978. *Cities of peasants: the political economy of urbanization in the Third World*. London, UK: Sage.
- Roberts, Kenneth. 2014. “Substance and Methods of a Grounded Political Economy”. *Latin American Politics and Society* 56 (1): 17–19.
- Rodríguez, Ana. 2017. “We Stay in San Roque! Fighting for the Right to the Territory in a Popular Market in the City of Quito, Ecuador”. *Journal of Design Strategies* 9 (1): 52–61.
- Rodríguez, Ana, y Patric Hollenstein. 2020. “Searching for Alternatives to Oligopolistic Modernisation: Food Provisioning, Social Organisation and Interculturality in Quito’s Urban Markets”. En *Radical Cities*, editado por Raphael Hoetmer, Giorgos Velegrakis, y Mabrouka M’Barek. Berlín, DE: Fundación Rosa Luxemburg.
- Rodríguez, Lorena. 2012. “Transición en el territorio maicero de Loja: ¿hacia la soberanía alimentaria? (MSc thesis)”. Tesis de maestría, Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar. <http://hdl.handle.net/10644/3174>.
- Rojas González, Carlos. 1992. *Guayaquil Futuro: Abastecimiento popular urbano en Guayaquil*. Quito, EC: ILDIS.
- Román, Paola. 2013. “Marco general de la política pública ecuatoriana en la comercialización de productos agropecuarios”. En *Comercialización y soberanía alimentaria*, editado por Francisco Hidalgo, Pierril Lacroix, y Román Román, 133–145. Quito, EC: Agronomes vétérinaires sans frontières/Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en el Ecuador.
- Rovayo, Jorge, Hernán Navarrete, y Nelson Suárez. 1979. “Estrategias para el desarrollo del mercadeo agropecuario”. 201479. Quito, EC: Food and Agriculture Organization.
- Rubio, Blanca. 2008a. “El dominio del capital en actividades no tradicionales de exportación: las florícolas”. En *Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador*, editado por Blanca Rubio, 41–78. Quito, EC: La Tierra/Heifer.
- . 2008b. “El dominio del capital tradicional exportador sobre los pequeños productores rurales: el caso de las compañías bananeras”. En *Formas de*

- explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador*, editado por Blanca Rubio, 79–108. Quito, EC: La Tierra/Heifer.
- . 2008c. *Formas de explotación y condiciones de reproducción de las economías campesinas en el Ecuador*. Editado por Blanca Rubio. Quito, EC: La Tierra/Heifer.
- Ruiz, Miguel. 2017. “Patrón de reproducción de capital y clases sociales en el Ecuador contemporáneo, 1972-2015”. Tesis doctoral, Ciudad de México, MX: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Saint-Geours, Yves. 1994. “La Sierra Centro y Norte (1830-1925)”. En *Historia y región en el Ecuador: 1830-1930*, editado por Juan Maiguashca, 143–88. Biblioteca de Ciencias Sociales 30. Quito, EC: Corporación Editora Nacional.
- Salamea, Lucía. 1980. “La transformación de la hacienda y los cambios en la condición campesina”. En *Ecuador: Cambios en el agro serrano*, editado por Osvaldo Barsky, 249–300. Quito, EC: Flacso Ecuador.
- Salomon, Frank. 1980. *Los señores étnicos de Quito en la época de los incas*. Pendones 10. Otavalo, EC: Instituto Otavaleño de Antropología.
- Saltzman, Lucrecia. 2017. “Trabajo autónomo en la ciudad de Quito: Sentidos y trayectorias de trabajo de las comerciantes minoristas organizadas en la Asociación Martha Bucaram”. Flacso-Ecuador.
- Sánchez-Parga, José. 1986. *La trama del poder en la comunidad andina*. Quito, EC: Centro Andino de Acción Popular.
- . 2010. *El movimiento indígena ecuatoriano: La larga ruta de la comunidad al partido*. Quito, EC: Abya-Yala.
- Schejtman, Alejandro, y Julio Berdegú. 2007. “Territorios rurales: movimientos sociales y desarrollo territorial rural en América Latina”. En *Territorios rurales: movimientos sociales y desarrollo territorial rural en América Latina*, editado por José Bengoa, 45–83. Santiago de Chile, CL: Catalonia.
- Schipmann, Christin, y Martin Qaim. 2011. “Modern food retailers and traditional markets in developing countries: Comparing quality, prices, and competition strategies in Thailand”. *Applied Economic Perspectives and Policy* 33 (3): 345–62. <https://doi.org/10.1093/aep/p018>.
- Schneider, Sergio. 2016. “Mercados e Agricultura Familiar”. En *Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural*, editado por Flávia Charão Marques, Marcelo Antonio Conterato, y Sergio Schneider, 93–140. Porto Alegre, BR: UFRGS. 978-853-860-297-2.
- Schneider, Sergio, Natália Salvate, y Abel Cassol. 2016. “Nested Markets, Food Networks, and New Pathways for Rural Development in Brazil”. *Agriculture* 6 (4): 61. <https://doi.org/10.3390/agriculture6040061>.
- Schneider, Sergio, Jan Douwe Van der Ploeg, y Paulus Gerardus Maria Hebinck. 2015. “Reconsidering the contribution of nested markets to rural development”. En *Rural development and the construction of new markets*, editado por Paulus Gerardus Maria Hebinck, Jan Douwe Van der Ploeg, y Sergio Schneider, 190–205. Routledge ISS studies in rural livelihoods 12. London, UK: Routledge.
- Schwartz, Alain. 1983. “La commercialisation de bien alimentaires de base sur le marché interne équatorien”. Quito, EC: OSTROM.
- Scott, James. 1985. *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. New Haven, US: Yale University Press.
- . 1998. *Seeing like the state: how certain schemes to improve the human condition have failed*. New Haven, US: Yale University Press.

- SEDRI, ALOP, CESA, CONADE, FAO, y MAG. 1984. *Situación de los campesinos en ocho zonas del Ecuador*. Quito, Ecuador: CESA.
- Senplades. 2009. *Plan Nacional Para el Buen Vivir 2009-2013*. Quito, EC: SENPLADES.
- . 2013. *Plan Nacional de Desarrollo / Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito, EC: SENPLADES.
- Shanin, Teodor. 1972. *The Awkward Class: Political Sociology of Peasantry in a Developing Society: Russia 1910-1925*. Oxford, UK: Clarendon.
- . 1973. "The nature and logic of the peasant economy 1: A Generalisation". *Journal of Peasant Studies* 1 (1): 63–80.
<https://doi.org/10.1080/03066157308437872>.
- Sherwood, Stephen, Ana Deaconu, y Myriam Paredes. 2017. "250 Thousand Families Campaign: The Existence of Flavor and Taste". En *Food, Agriculture and Social Change: the Everyday Vitality of Latin America*, editado por Stephen Sherwood, Alberto Arce, y Myriam Paredes, 198–210. London, UK: Routledge.
- Si, Zhenzhong, Steffanie Scott, y Cameron McCordic. 2019. "Wet markets, supermarkets and alternative food sources: consumers' food access in Nanjing, China". *Canadian Journal of Development Studies* 40 (1): 78–96.
<https://doi.org/10.1080/02255189.2018.1442322>.
- Siebert, Anne. 2020. "Transforming urban food systems in South Africa: unfolding food sovereignty in the city". *Journal of Peasant Studies* 47 (2): 401–19.
<https://doi.org/10.1080/03066150.2018.1543275>.
- Sinha, Shreya. 2020. "The politics of markets: Farmer–trader relations under neoliberalism in Punjab, India". *Journal of Agrarian Change* 20 (2): 255–69.
<https://doi.org/10.1111/joac.12346>.
- Skinner, William. 1965a. "Marketing and Social Structure in Rural China: Part I". *Journal of Asian Studies* 24 (1): 3–43.
- . 1965b. "Marketing and Social Structure in Rural China: Part II". *Journal of Asian Studies* 3 (2): 195–228.
- . 1965c. "Marketing and Social Structure in Rural China: Part III". *Journal of Asian Studies* 24 (3): 363–399.
- Slater, Don, y Fran Tonkiss. 2001. *Market society: markets and modern social theory*. Cambridge, UK: Polity.
- Smelser, Neil, y Richard Swedberg, eds. 2005. *The Handbook of Economic Sociology*. 2ª ed. Princeton, US: Princeton University Press/Russell Sage Foundation.
- Smith, Adam. (1776) 2017. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Traducido por Gabriel Franco. 2ª ed. Ciudad de México, MX: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, Carol. 1974. "Economics of Marketing Systems: Models From Economic Geography". *Annual Review of Anthropology* 3 (1): 167–201.
<https://doi.org/10.1146/annurev.an.03.100174.001123>.
- . 1976. "Regional Economic Systems: Linking Geographical Models and Socio-economic Problems". En *Regional Analysis*, editado por Carol Smith, 3–68. 1. New York, US: Academic Press.
- Soper, Rachel. 2016. "Local is not fair: indigenous peasant farmer preference for export markets". *Agriculture and Human Values* 33 (3): 537–48.
<https://doi.org/10.1007/s10460-015-9620-0>.
- Spoor, Max. 1995. *The State and Domestic Agricultural Markets in Nicaragua: From Interventionism to Neo-Liberalism*. New York, US: St. Martin's.

- Stolen, Anne. 1987. *A media voz: ser mujer campesina en la Sierra ecuatoriana*. Quito, EC: CEPLAES.
- Stoler, Michelle. 2012. “El justo sabor del cacao: desafíos y ventajas del comercio justo del cacao (MSc thesis)”. Universidad Andina Simón Bolívar.
- Streeck, Wolfgang. 2010. “Taking capitalism seriously: Toward an institutionalist approach to contemporary political economy”. Documento digital 10/15. MPIfG Discussion Paper. Cologne, DE: Instituto Max Planck. <http://hdl.handle.net/10419/43282>.
- Streiffeler, Friedhelm. 1994. “State substitution and market liberalization in northern Kivu, Zaire”. *Sociologia Ruralis* 34 (1): 63–70. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.1994.tb00800.x>.
- Swedberg, Richard. 1994. “Markets as Social Structures”. En *Handbook of Economic Sociology*, editado por Richard Swedberg y Neil Smelser, 255–82. New York, US: Sage.
- . 2011. “The Household Economy: A Complement or Alternative to the Market Economy?” Documento digital 58. Ithaca, US: Center for the Study of the Economy and Society. <https://www.economyandsociety.org/publications/working-paper-series/>.
- Swedberg, Richard, y Mark Granovetter. 2011. *The sociology of economic life*. Boulder, US: Westview.
- Tassi, Nico. 2010. “The ‘postulate of abundance’. Cholo market and religion in La Paz, Bolivia”. *Social Anthropology* 18 (2): 191–209. <https://doi.org/10.1111/j.1469-8676.2010.00104.x>.
- . 2017. *The native world-system: an ethnography of Bolivian Aymara traders in the global economy*. New York, US: Oxford University Press.
- Tassi, Nico, Alfonso Hinojosa Gordonava, Richard Canaviri Paco, y Juan Arbona. 2015. *La economía popular en Bolivia: tres miradas*. La Paz, BO: CIS.
- Thompson, Edward. 1971. “The Moral Economy fo the English Crowd in the Eigteenth Century”. *Past & Present* 50 (1): 76–136. <https://doi.org/10.1093/past/50.1.76>.
- Thorp, Rosemary. 2000. *Progress, poverty and exclusion: an economic history of Latin America in the 20th century*. Washington, US: BID.
- Trappey, Charles, y Meng Kuan Lai. 1997. “Differences in Factors Attracting Consumers to Taiwan’s Supermarkets and Traditional Wet Markets”. *Journal of Family and Economic Issues* 18 (2): 211–24. <https://doi.org/10.1023/A:1024980425100>.
- Trujillo León, Jorge. 1986. *La hacienda serrana 1900-1930*. Quito, EC: Abya-Yala.
- Tschirley, David, y Harold Riley. 1990. “The Agricultural Marketing System”. En *The role of Agriculture in Ecuador’s Economic Development. An Assessment of Ecuador’s Agricultural Sector*, editado por Morris Whitaker, Dale Colyer, y Jaime Alzamora, 227–274. Quito, EC: IDEA.
- Tully, Julia, Rosa Jordán, Gerardo Mora, Yolanda Grijalva, y Mario Ribadeneira. 1987. “Mejoramiento de los mecanismos de comercialización de alimentos para proteger a los consumidores de bajos ingresos en el contexto de la crisis económica”. 4. Quito, EC: Instituto de Estrategias Agropecuarias.
- Últimas Noticias. 1981. “Vendedores de San Roque se oponen al Mayorista”. *Últimas Noticias*, 26 de septiembre de 1981.
- URBACT. 2019. “Urbact markets”. 2019. <https://urbact.eu/urbact-markets>.
- Utting, Peter. 1993. “The Political Economy of Food Pricing and Marketing Reforms in Nicaragua, 1984-87”. En *Real markets: social and political issues of food policy reform*, editado por Cynthia Hewitt de Alcántara, 107–31. London, UK: Frank Cass.

- Valencia, Jenny. 1996. "Las mujeres productoras de alimentos en Ecuador". Programa de Análisis de la Política del Sector Agropecuario frente a la Mujer Productora de Alimentos en la Región Andina, el Cono Sur y el Caribe. San José, CR: IICA.
- Van der Ploeg, Jan Douwe, Ye Jingzhong, y Sergio Schneider. 2012. "Rural development through the construction of new, nested, markets: comparative perspectives from China, Brazil and the European Union". *Journal of Peasant Studies* 39 (1): 133–73. <https://doi.org/10.1080/03066150.2011.652619>.
- Vega, Cristina, Magali Marega del Valle, y Lucrecia Saltzmann. 2018. "Apropiación del espacio en la ocupación. Las comerciantes minoristas de la Asociación Martha Bucarám de la ciudad de Quito (Ecuador)". En *Apropiaciones de la ciudad. Género y producción urbana: La reivindicación del derecho a la ciudad como práctica espacial*, editado por Maria Gabriela Navas Perrone y Muna Makhoul De la Garza, 113–52. Barcelona, España: Pollen ediciones.
- Vega, Cristina, y Magali del Valle. 2019. "Relational Autonomy, Reproduction, and Popular Trade: Mobility Trajectories and Appropriation of Space among Female Street Vendors in Quito, Ecuador". En *The Popular Economy in Urban Latin America. Informality, Materiality, and Gender in Commerce*, editado por Juliane Müller y Eveline Dürr, 153–74. London, United Kingdom.
- Vega Solís, Cristina, Raquel Martínez Buján, y Myriam Paredes Chauca. 2018. "Introducción: Experiencias, ámbitos y vínculos cooperativos para el sostenimiento de la vida". En *Cuidado, comunidad y común: Experiencias cooperativas en el sostenimiento de la vida*, editado por Cristina Vega Solís, Raquel Martínez Buján, y Myriam Paredes Chauca, 15–50. Madrid, ES: Traficante de sueños.
- Velasco Abad, Fernando. 1990. *Ecuador: subdesarrollo y dependencia*. Biblioteca de Ciencias Sociales 24. Quito, EC: Corporación Editora Nacional/FENOC-I/ CDS.
- Villamizar, Jorge. 1991. "La comercialización de alimentos en Ecuador". En *Cuadernos de Políticas Sociales*, editado por Galo Chiriboga, 245–251. Quito, EC: IL-PES/ILDIS.
- . 1991. "La comercialización de alimentos en Ecuador". En *Cuadernos de Políticas Sociales*, editado por Galo Chiriboga, 245–51. Quito, Ecuador: ILPES/ILDIS.
- Villavicencio, Gladys. 1973. *Relaciones interétnicas en Otavalo-Ecuador*. Ciudad de México, MX: Instituto Indigenista Interamericano.
- Viteri, María Laura. 2010. "Fresh fruit and vegetables: a world of multiple interactions : the case of the Buenos Aires Central Wholesale Market (BACWM)". Tesis doctoral, Wageningen, NL: Wageningen University.
- Viteri, María Laura, y Alberto Arce. 2010. "Commercial Interactions in the Buenos Aires Central Wholesale Produce Market". *Ethnology* 49 (2): 149–66.
- Vos, Rob. 1985. "El modelo de desarrollo y el sector agrícola en Ecuador, 1965-1982". *El Trimestre Económico* 52 (208): 1097–1140.
- Wallerstein, Immanuel. 1991. "Braudel on Capitalism, or Everything Upside Down". *Journal of Modern History* 63 (2): 354–61.
- Waters, Will. 2011. "Indigenous Communities, Landlords, and the State: Land and Labor in Highland Ecuador, 1950-1975". En *Highland Indians and the State in Modern Ecuador*, editado por Kim Clark y Marc Becker, 120–38. Pitt Latin American Series. Pittsburgh, US: University of Pittsburgh Press.
- Watts, Michael, y David Goodman. 1997. "Agrarian Questions: Global Appetite, Local Metabolism: Nature, Culture, and Industry in Fin-de-Siècle Agro-Food

- Systems". En *Globalising food: agrarian questions and global restructuring*, editado por David Goodman y Michael Watts, 1–34. London, UK: Routledge.
- Wertheim-Heck, Sigrid, Sietze Vellema, y Gert Spaargaren. 2015. "Food safety and urban food markets in Vietnam: The need for flexible and customized retail modernization policies". *Food Policy* 54 (mayo): 95–106.
<https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2015.05.002>.
- Whitaker, Morris, Dale Colyer, y Jaime Alzamora, eds. 1990. *The role of Agriculture in Ecuador's Economic Development: An Assessment of Ecuador's Agricultural Sector*. Quito, EC: IDEA.
- White, Gordon. 1993. "Towards a Political Analysis of Markets". *IDS Bulletin* 24 (3): 4–11. <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.1993.mp24003002.x>.
- Whymper, Edward. 1892. *Travels amongst the great Andes of the Equator*. 2ª ed. London, UK: John Murray.
- Wikipedia. 2020a. "Frente Popular (Ecuador)". 2020. [https://es.wikipedia.org/wiki/Frente_Popular_\(Ecuador\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Frente_Popular_(Ecuador)).
- . 2020b. "Alcaldes de Quito". En *Wikipedia*. https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Anexo:Alcaldes_de_Quito&oldid=124298773.
- Wilk, Richard, y Lisa Cliggett. 2007. *Economies and cultures: foundations of economic anthropology*. 2ª ed. Boulder, US: Westview.
- Williamson, Oliver. 1975. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*. New York, US: Free Press.
- Wiskerke, Han, Henk de Zeeuw, y Pay Drechsel. 2015. "Urban food systems". En *Cities and Agriculture: Developing Resilient Urban Food Systems*, editado por Henk de Zeeuw y Pay Drechsel, 1–25. London, UK: Routledge.
- Yong, Rachel, Seung Hee Lee, Holly Freishtat, Sara Bleich, y Joel Gittelsohn. 2012. "Availability of Healthy Foods in Prepared Food Sources in Urban Public Markets". *Journal of Hunger & Environmental Nutrition* 7 (4): 468–81.
<https://doi.org/10.1080/19320248.2012.735219>.
- Yumbla, María Rosa. 2011. "Encadenamiento agroalimentario: ¿solución sustentable de desarrollo rural o consolidación del poder agroindustrial?" *Eutopía*, n° 2: 115–34.
- Yumbla, María Rosa, y Ronald Herrera. 2013. "La 'agricultura bajo contrato'. Contribución al debate teórico. Casos de maíz en Guayas, brócoli en Chimborazo y leche en Carchi". En *Agricultura bajo contrato en el Ecuador: elementos para el debate*, editado por Pierril Lacroix y Verónica Proaño, 11–30. Quito, Ecuador: SIPAE.
- Yumbla, María Rosa, Ronald Herrera, Juan Borja, y Justo Castillo. 2013. *Agricultura bajo contrato en Ecuador: elementos para el debate*. Quito, Ecuador: Agronomes vétérinaires sans frontières/SIPAE.
- Zafirovski, Milan. 2003. *Market and Society: Two Theoretical Frameworks*. Westport, US: Praeger.
- Zamora, Miguel. 2005. "La rápida expansión de los supermercados en Ecuador y sus efectos en las cadenas agroalimentaria". *Ecuador Debate*, n° 64: 135–50.
- Zapatta, Alex. 2007. "Del triunfo de la 'Gloriosa' a la derrota del proceso de reforma agraria: 50 años de políticas agrarias en el Ecuador". En *Mosaico agrario: Diversidades y antagonismos socio-económicos en el campo ecuatoriano*, editado por Michel Vaillant, Darío Cepeda, Pierre Gondard, y Alex Zapatta, 55–64. Quito, EC: SIPAE/IRD/IFEA.

- Zárate, Natalia. 2010. "Dinámicas y factores de influencia en la cadena de comercialización de maíz amarillo del cantón Pindal provincia de Loja (MSc thesis)". Universidad Andina Simón Bolívar.
- Zhang, Qian Forrest, y Zi Pan. 2013. "The Transformation of Urban Vegetable Retail in China: Wet Markets, Supermarkets and Informal Markets in Shanghai". *Journal of Contemporary Asia* 43 (3): 497–518.
<https://doi.org/10.1080/00472336.2013.782224>.

Anexos

Anexo 1. Aspectos metodológicos

La naturaleza del objeto de investigación obligó a desarrollar varias estrategias para “recoger” la información empírica necesaria para reconstruir la historia del mercado agroalimentario doméstico, en especial la secuencia de las disputas sociales y políticas principales, a menudo densificadas en coyunturas críticas de transformaciones más rápidas.

Antes de presentar estas diferentes estrategias, se debe aclarar el proceso de investigación como tal.¹⁷⁸ Al inicio, el objeto de investigación solo consistió en una serie de intuiciones informadas sobre la dirección gruesa por seguir durante la investigación, basadas en el trabajo empírico realizado previamente sobre la organización de los mercados rurales y sus procesos de transformación en el marco de varios proyectos de investigación sobre el desarrollo territorial rural en Ecuador y Latinoamérica. La exploración de estas intuiciones fue un proceso a menudo infructuoso de explorar diferentes versiones del posible objeto de investigación. Así, en una primera fase la investigación se concentró en la expansión de las cadenas de supermercados. Debido a la falta de datos como resultado del velo corporativo (la poca o nula accesibilidad y apertura de estas corporaciones), la base empírica era muy restringida. Al mismo tiempo, se perfiló que las cadenas de supermercados como entidad cerrada y construida netamente como categoría práctica, esto es, sin pasar por un ejercicio inevitable de ruptura epistemológica con el conocimiento prereflexivo, no constituían un objeto de estudio idóneo. Lo que quedó claro a partir de este momento es que cualquier objeto analítico debe diferenciarse de las categorías prácticas a través del cuestionamiento de las relaciones objetivas a menudo ocultas.

Esto llevó a una segunda fase, en la que el interés se centró en lo que se podría llamar los antecedentes históricos de la expansión de las cadenas de supermercados: el sistema de mercados urbanos. Con el aprendizaje en cuanto a la naturaleza intrínsecamente relacional de todo objeto analítico de investigación social, el énfasis recayó sobre las relaciones de abastecimiento de estos mercados, por lo cual la necesidad de conectar

¹⁷⁸ Algunos términos de este apartado se basan en las reflexiones epistemológicas de Bourdieu, tal como se presentaron en la obra “El oficio del sociólogo” (Bourdieu, Chamboredon, y Passeron 2013).

la problemática de los mercados urbanos con la de los mercados rurales estudiados anteriormente, se evidenció. Lastimosamente, este enfoque relacional llevó primero a un análisis microsociológico de la red de abastecimiento presente en el mercado agroalimentario. Por ejemplo, se realizó una encuesta en el barrio La Vicentina para estudiar los flujos y los movimientos de abastecimiento entre la población del barrio tradicional de Quito y los diferentes establecimiento comerciales, siendo uno de ellos un local de una de las grandes cadenas de supermercados recientemente inaugurado. Si bien estos datos tienen cierta relevancia empírica, no permiten derivar la estructura social del mercado agroalimentario en cuanto a campo de disputa. Como resultado, los datos relacionales contruidos con la teoría y técnica de investigación basadas en el análisis de redes al estilo de la sociología económica norteamericana, son inútiles para una investigación que va más allá de un ejercicio interpretativo netamente geométrico del proceso social. Recién la conjunción de las diferentes partes y relaciones, en especial la conexión entre el mercado agroalimentario y las políticas públicas locales y nacionales, se “logró” constituir el objeto de investigación “final”.

Lo que se presenta aquí como un conjunto mínimamente coherente de preguntas y objeto de investigación no era el punto de partida, sino el punto de llegada. Es decir, el modo de presentación no constituía de ninguna manera el modo investigativo. Esto significa que en el camino la investigación se encontró más a menudo en callejones de salida que un camino claramente trazado en términos metodológicos. Pero en el caso de esta tesis solo a través de este movimiento frecuentemente desorientado en el plano abstracto de las categorías analíticas se pudo perfilar y forjar con el tiempo un objeto analítico que permitía contrarrestar los desafíos y dudas que nacieron de los ejercicios recurrentes de autovigilancia epistemológica.

En este camino de ida y regreso, se construyeron y usaron varias técnicas de investigación que, más por error que por planificación, aportaron información empírica y al mismo tiempo ayudaron a definir el siguiente paso del proceso de investigación. En forma resumida, la información procesada en esta tesis proviene de i) entrevistas, ii) observación directa, iii) las noticias de prensa entre 1980 y 2017¹⁷⁹, iv) encuestas, v) documentos oficiales elaborados entre 1972 hasta finales del siglo XX por funcionarios estatales y de organismos internacionales como la FAO, el MAG y el IICA, vi) la legislación

¹⁷⁹ La revisión de prensa fue una fuente indispensable para reconstruir la problemática de los mercados urbanos en el periodo observado, pero también una base fáctica para triangular y completar la información cualitativa recogida en las entrevistas.

histórica, especialmente las ordenanzas y los decretos municipales sobre el sistema de mercados públicos (desde 1904 en adelante), vii) datos cuantitativos de varias estadísticas del INEC, viii) mapas contruídos con base a diferentes fuentes de información, ix) la literatura secundaria sobre distintos periodos del proceso de desarrollo del mercado agroalimentario entre 1850 y 1980, x) revisión de archivo en el Archivo Histórico del Municipio de Quito.

Cabe señalar una particularidad que da cuenta de un aspecto central del objeto de investigación. Desde octubre de 2018, se realizaron varias solicitudes a la Agencia de Coordinación de Comercialización de Quito (ACDC) para poder acceder a su archivo histórico, en el cual se sospecha la existencia de varios documentos de valor histórico sobre el sistema de mercados de los setenta a 2000. Sin embargo, a pesar de varias solicitudes a nombre personal y una solicitud oficial de un concejal del Municipio de Quito, la ACDC nunca respondió a la petición. Una posible explicación es que desde la primera hasta la última solicitud, en total fueron tres, el Director de Mercados del Municipio de Quito cambió varias veces en una cuestión de ocho meses.

Fases de trabajo de campo

La investigación se realizó en varias etapas de trabajo de campo. El punto de partida constituyó una investigación sobre la organización del MMA durante junio a noviembre de 2009 y otra investigación sobre los mercados rurales en la zona cafetalera de la provincia de Loja durante diciembre de 2009 a agosto de 2010. Una parte de los hallazgos fueron publicados en otra parte (A. I. Larrea y Hollenstein 2011; Hollenstein 2011; Hollenstein y Ospina Peralta 2014; Ospina Peralta, Alvarado, Camacho, Carrión, Chiriboga et al. 2011; Ospina Peralta y Hollenstein 2015). Entre octubre de 2014 y mayo de 2015 se realizaron entrevistas y la recolección de información del SRI en el marco de un proyecto de investigación,¹⁸⁰ el cual fue dirigido por el autor de la tesis. Finalmente, Quito fue el lugar seleccionado para estudiar el sistema de distribución urbano de alimentos. Este sitio de investigación fue abordado en varias fase de trabajo de campo: una encuesta sobre el abastecimiento de los hogares del barrio La Vicentina, cuyos resultados no fueron

¹⁸⁰ El proyecto de investigación contó supuestamente con el financiamiento de la Senplades y fue realizado en el marco del Instituto Superior de Investigación y Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Debido a la falta de entrega de los fondos, el proyecto quedó inconcluso.

procesados en esta tesis, pero que en términos de la estrategia de investigación fue un “error” importante.¹⁸¹ Luego se realizó una investigación sobre el sistema de mercados de Quito en el marco de un proyecto financiado por la Fundación Friedrich Ebert-ILDIS y realizado entre julio de 2018 y febrero de 2019 entre varias personas pertenecientes a la entonces Red de Saberes. Como resultado de esta fase, se publicó un reporte de políticas públicas (Hollenstein y Red de Saberes 2019) y está en prensa un capítulo sobre el Mercado San Roque (A. Rodríguez y Hollenstein 2020).

Entrevistas

Dependiendo de la persona entrevistada, se aplicaron diferentes tipos de entrevistas. A algunas dirigentas históricas de los mercados públicos de Quito se aplicó un formato semiestructurado, el cual permitía construir una interpretación sobre aspectos fijados por el autor, pero también permitía que las dirigentas exploraran temáticas y eventos históricos desconocidos por el autor. Otras entrevistas con comerciantes exploraron el pasado de los mercados públicos a través de sus estrategias comerciales y su historia económica personal y familiar. Finalmente, las personas con funciones públicas o actividades similares fueron entrevistadas con un catálogo semiabierto de preguntas. La tabla 25 recoge los puntos centrales abordados en las entrevistas sobre el sistema de mercados en Quito, las cuales representan la gran mayoría de entrevistas realizadas para esta tesis.

Tabla 25.
Temario de las entrevistas sobre el sistema de mercados en Quito

Organización del sistema de mercados del país
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo describiría la interacción entre los mercados del país? • ¿Existe una fuerte interacción entre los mercados? • ¿Los comerciantes conocen lo que pasa en otros mercados del país? Incluyendo, pero también más allá de precios, oferta, demanda, etc. • ¿Cada mercado es un mundo relativamente autónomo o los mercados interactúan fuertemente (más allá de los flujos comerciales)? • ¿Qué papel tienen los transportistas? • ¿Ha habido conflictos entre los mercados del país?
Organización del sistema de mercados de Quito
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los mercados mayoristas de la ciudad que abastecen a los mercados minoristas de Quito? • ¿Ha habido conflictos entre los mercados de Quito?

¹⁸¹ Esta encuesta fue dirigida por el autor y en gran parte autofinanciada por el autor. Es importante mencionar que la fase inicial de esta encuesta funcionó a través de una convocatoria pública para que personas interesadas puedan participar. Debido a las dificultades de comprometer a la población del barrio a dar una entrevista, el tiempo que podían dedicar las personas voluntarias era insuficiente.

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Ha habido momentos/periodos de cooperación entre los mercados de Quito?
Tendencias/periodos históricos
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las grandes tendencias del sistema de mercados de Quito? ¿Se pueden identificar diferentes periodos del sistema de mercados? ¿Qué efecto tuvo la creación del MMQ? • ¿Qué mercados se han perdido? ¿Qué ferias se han perdido? • ¿Quiénes son los comerciantes de Quito? ¿Cuál es su trayectoria familiar? ¿Qué relación tienen con la producción agrícola/agricultura? • ¿En qué época se “llenaron” los mercados de Quito?
Organización interna de los mercados
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué grupos sociales se pueden identificar en los mercados populares? ¿Qué rol tiene la población indígena? • ¿Cómo están organizadas las cadenas comerciales? • ¿Quiénes son los actores más poderosos en los mercados de Quito? • ¿Cuáles son las organizaciones sociales, profesionales, etc. que han influido en la vida de los mercados populares? ¿Cómo ha evolucionado la importancia de estas organizaciones a lo largo de las últimas décadas?
Asociaciones de comerciantes
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué papel han tenido las asociaciones de comerciantes? Han sido importantes para las comerciantes? En qué aspectos? En qué aspectos no lo han sido?
Cadenas de supermercados
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué relación existe entre supermercados y mercados populares? • ¿Qué estrategias competitivas han usado los supermercados en relación con los mercados populares? ¿Precios? ¿Relación de abastecimiento?
Sistema de comercialización popular
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las características principales de la comercialización popular? ¿Solo es capitalismo a pequeña escala? Si no, ¿diferencia con la economía capitalista? • ¿Qué papel juegan las redes familiares/la familia en la organización del comercio popular? ¿Por qué? ¿Papel de las mujeres? • ¿Qué papel juegan los comerciantes mayoristas en el sistema de comercialización popular?
Políticas públicas del gobierno local
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo está organizada la Agencia de Coordinación Distrital de Comercialización (ACDC)? • ¿Qué políticas públicas del Municipio de Quito han influido en los mercados de Quito? • ¿Qué relación existe entre mercados y administraciones municipales/alcaldes? ¿Cuáles son los conflictos principales entre mercados y Municipio de Quito? • ¿Existen diferencias entre el Municipio de Quito y el MuG y el MuC en cuanto al manejo de los mercados? • ¿Cuáles son los tipos de mercados que se incluyen en la administración municipal? ¿Cuáles no? ¿Por qué? • ¿Qué figura jurídica tienen los mercados? ¿Cómo operan? • ¿Qué hacen los administradores de mercados? ¿Qué responsabilidades tienen? • ¿Qué políticas se aplican en la actualidad en relación a los mercados? ¿En el pasado, las administraciones anteriores? • ¿Qué planes existen para la modernización del sistema de mercados?
Políticas públicas del gobierno nacional
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué políticas públicas del gobierno nacional han influido en los mercados de Quito?

Fuente y elaboración propia.

Prensa, documentos oficiales y literatura secundaria

Para reconstruir la historia del sistema de mercados de Quito y la expansión de las cadenas de supermercados se recolectó las noticias relevantes en el periódico El Comercio, el principal de la ciudad de Quito, en el periodo de 1980 hasta la actualidad. Las noticias fueron seleccionadas mediante una revisión física de los periódicos en varios archivos de Quito: el de la Pontificia Universidad Católica de Quito, el de la Casa de Cultura y el del Ministerio de Cultura. También se incluyeron las noticias de otros periódicos como el Telégrafo, El Universo y La Hora mediante búsquedas en línea en los sitios web respectivos. En total se recogieron 1.014 noticias relacionadas con las temáticas indicadas anteriormente. También se accedió a varios documentos oficiales disponibles en línea sobre el periodo de 1970 a 1980 y que fueron elaborados por funcionarios del Estado ecuatoriano, en especial el MAG, pero también de organismos internacionales como el MAG y el IICA. También se realizó una búsqueda exhaustiva de la biblioteca en línea de la FAO.

Este material cualitativo fue sistematizado, resumido y codificado mediante la aplicación NVivo (NVivo). Los códigos fueron usados para construir matrices que resuman la información cualitativo a un nivel más general.

Observación directa

Varios momentos de la vida cotidiana de los mercados públicos fueron captados a través de la observación in situ, especialmente en las horas de mayor actividad comercial entre las 23.00 del día anterior a la feria hasta las 07.00. Durante esta franja se realizaron varias visitas al Mercado Mayorista, el Mercado San Roque y el Mercado Mayorista de Quito. Estas visitas fueron importantes para establecer un contacto personal con las comerciantes, las cuales a menudo no fueron predispuestas a dar entrevistas de manera espontánea. Lo que se observó es quién realizó qué tipo de actividades y cómo está organizada la cadena de abastecimiento. El objetivo general fue la comprensión de la organización interna típica de un mercado público de acopiadores (Mercado Mayorista de Ambato, Mercado Mayorista de Quito, Mercado San Roque) y un mercado público minorista (varios mercados de Quito, pero especialmente el Mercado Santa Clara, el Mercado La Magdalena, el Mercado Carapungo y el Mercado San Roque)

Encuestas

Se realizaron varias encuestas, pero solamente dos fueron procesadas y usadas en el marco de esta tesis. La primera fue realizada en octubre de 2009. El objetivo era describir el universo de las comerciantes del MMA en términos de su composición sociodemográfica, socioeconómica, las características de las relaciones comerciales, así como los aspectos principales de la historia económica familiar. La muestra y los demás aspectos técnicos son descritos en Larrea y Hollenstein (2011). La segunda encuesta fue en realidad un censo aplicado a las presidentas del total de mercados, plataformas y ferias del sistema municipal de Quito (54). El objetivo de esta encuesta fue captar la dinámica reciente de los mercados públicos de Quito en cuanto a su composición interna (los diferentes giros), las características étnicas y de género de las comerciantes de cada mercado, así como el efecto de las cadenas de supermercados. La figura 9 contiene las preguntas cerradas de esta encuest

Encuesta sobre el sistema de mercados de Quito

No de encuesta				
Nombre mercado/plataforma/feria				
Nombre presidente comerciantes		Sexo	f	m
Fecha			2018	
Encuestador/a	PH	DM		

Buenos días. Mi nombre es Soy docente investigador de la Universidad Central del Ecuador. Estamos realizando un estudio sobre el sistema de mercados de Quito. El objetivo es observar la dinámica y la evolución de los diferentes mercados en diferentes zonas de la ciudad. Conocer el estado de los mercados de Quito es muy importante para identificar los logros y las dificultades en el fortalecimiento de los mercados municipales. No se pregunta por ninguna información personal de nadie. Toda la información recogida tiene un fin netamente científico y será tratado con absoluta confidencialidad. Una vez concluido el estudio, se la pone a disposición de todos los comerciantes y sus representantes.

Información general del lugar comercial (-> una vez identificado, sustituir "lugar comercial" por el tipo identificado en esta pregunta)

1. ¿De qué tipo de lugar comercial se trata?
 - a. Mercado municipal (administrado por la ACDC)
 - b. Plataforma municipal (administrado por la ACDC)
 - c. Feria municipal (administrado por la ACDC)
 - d. Feria libre (ejemplo: La Ofelia)
 - e. Feria barrial/informal
 - f. Mercado privado
 - g. Otro, ¿cuál? _____
2. ¿Qué tipo de comercio se realiza en este *lugar comercial*?
 - a. Al por mayor
 - b. Al por menor
 - c. Ambos

Historia del lugar comercial

3. Fechas
 - a. ¿En qué fecha se inauguró el *lugar comercial* (mercados: edificio; ferias: inicio de actividades comerciales)? _____
 - b. ¿En qué año se convirtió de feria en mercado (diario)? _____
 - c. ¿En qué año se reconvirtió de mercado a feria? _____
 - d. En qué año cerró el *lugar comercial*? _____
4. ¿A quién pertenecía el terreno en el cual funciona el *lugar comercial*?
 - a. Estado, ¿qué entidad/ministerio? _____
 - b. Municipio de Quito
 - c. Parroquia
 - d. Privado, ¿algún propietario grande/(ex)hacienda, etc.? _____

5. El *lugar comercial* funcionó antes en otro lugar, es decir, fue trasladado en algún momento?
 - a. Sí,
 - b. No

6. EN CASO DE SÍ, ¿dónde se encontraba anteriormente? _____

7. EN CASO DE SÍ, ¿en qué año fue trasladado? _____
8. Los comerciantes que ahora trabajan en el *lugar comercial*, ¿trabajaban antes en otra parte como comerciantes? **VARIAS OPCIONES POSIBLES**

- a. Sí
- b. No

9. EN CASO DE SÍ, ¿en qué lugares trabajaban?
 - a. _____ (nombre, identificando el tipo de acuerdo a p. 1)
 - b. _____ (nombre, identificando el tipo de acuerdo a p. 1)
 - c. _____ (nombre, identificando el tipo de acuerdo a p. 1)
 - d. _____ (nombre, identificando el tipo de acuerdo a p. 1)

Organización temporal, tamaño y evolución

10. Actualmente, ¿cuántos comerciantes con puestos fijos trabajan en este *lugar comercial*? _____
11. Actualmente, ¿cuántos puestos vacantes hay en este *lugar comercial*? _____
12. SI ERA FERIA ANTES, ¿cuántos comerciantes iniciaron la feria?
13. En el momento de construir el edificio de este *lugar comercial*, ¿cuántos comerciantes con puestos fijos trabajaron aquí? _____
14. Actualmente, ¿en cuántos días por semana funciona este *lugar comercial*? _____ días
15. ¿Cuáles son los días más importantes de venta en este *lugar comercial*? **VARIAS OPCIONES POSIBLES**
 - a. Lunes
 - b. Martes
 - c. Miércoles
 - d. Jueves
 - e. Viernes
 - f. Sábado
 - g. Domingo
16. ¿Cuáles son las horas más importantes de venta en este *lugar comercial*? **VARIAS OPCIONES POSIBLES**
 - a. Horario 1
 - a. De _____
 - b. A _____
 - b. Horario 2
 - a. De _____
 - b. A _____
17. En este *lugar comercial*, ¿hay días en que se realizan ferias?
 - a. Sí
 - b. No

18. EN CASO DE SÍ, ¿en qué días se realizan las ferias? VARIAS OPCIONES POSIBLES

1. Lunes
2. Martes
3. Miércoles
4. Jueves
5. Viernes
6. Sábado
7. Domingo

19. EN CASO DE SÍ, ¿cuántos comerciantes feriantes hay? _____

Para poder observar la evolución de los mercados, quisiera recordarle de cómo le fue a este *lugar comercial* hace cinco años, esto es, en el año 2013. Entonces, las siguientes preguntas siempre hacen una comparación con cómo era este mercado hace cinco años.

20. En comparación con el año 2013, hoy día la cantidad de clientes de este *lugar comercial* es

- a. más alta?
- b. la misma?
- c. más baja?

21. En comparación con el año 2013, hoy día las ventas en todo el *lugar comercial* (y no solamente de su giro) son

- a. más altas?
- b. las mismas?
- c. más bajas?

22. En comparación con el año 2013, hoy día la cantidad de comerciantes con puestos fijos en todo el *lugar comercial* es

- a. más alta?
- b. la misma?
- c. más baja?

23. SOLO SI HAY FERIA, en comparación con el año 2013, hoy día la cantidad de comerciantes feriantes en todo el *lugar comercial*, parqueaderos, etc. es

- a. más alta?
- b. la misma?
- c. más baja?

24. En comparación con el año 2013, hoy día la cantidad de puestos vacantes en todo el *lugar comercial* es

- a. más alta?
- b. la misma?
- c. más baja?

25. En comparación con el año 2013, hoy día la cantidad de días de atención al público es

- a. más alta?
- b. la misma?
- c. más baja?

26. En comparación con el año 2013, hoy día la cantidad de horas de atención al público es

- a. más alta?
- b. la misma?
- c. más baja?

27. En comparación con el año 2013, hoy día la cantidad de comerciantes que trabajan en el giro de...

Giros	ha crecido?	es la misma?	Se ha reducido?	No existe
Frutas				
Hortalizas y legumbres				
Tubérculos				
Huevos, Lácteos y Embutidos				
Alimentos preparados (patio de comidas y jugos)				
Abarotes				
Medicina natural				

28. En este *lugar comercial*, ¿existen productores de frutas, verduras, legumbres o tubérculos que entregan a un comerciante de este lugar comercial?

- a. Sí
- b. No

29. EN CASO DE SÍ, ¿cuántos aproximadamente? _____

30. ¿Existen comerciantes en este *lugar comercial* que también son productores de frutas, verduras, legumbres o tubérculos?

- a. Sí
- b. No

31. EN CASO DE SÍ, ¿cuántos productores comerciantes existen en este lugar comercial? _____

Entorno económico

32. ¿Existieron otros mercados, plataformas, ferias libres o ferias barriales aquí cerca que han cerrado o se han perdido?

- a. Sí
- b. No

33. EN CASO DE SÍ, ¿cuáles son/cómo se llaman? (A)

34. EN CASO DE SÍ, ¿en qué año cerraron/se perdieron? (B)

No.	Lugar comercial que se perdió	Año (B)
a		
b		
c		
d		
e		
f		
g		
h		
i		

35. Además de las ferias y mercados del Municipio, ¿conoce usted otras ferias por aquí cerca?

No.	Nombre de otros lugares comerciales	Dirección, indicaciones
a		
b		
c		
d		
e		
f		
g		
h		
i		

36. ¿Existen supermercados o centros comerciales cerca de este *lugar comercial*?

- a. Sí
b. No

37. EN CASO DE SÍ, ¿cuántos supermercados en total se encuentran cerca de este *lugar comercial*?

38. EN CASO DE SÍ, ¿de qué cadena son?

- a. Mega/Supermaxi
b. (Gran) Aki
c. Mi Comisariato
d. Hipermarket
e. TIA
f. Santa María

39. ¿Qué efecto han tenido los supermercados sobre las ventas de este *lugar comercial*?

- a. Las ventas han aumentado gracias a la presencia de supermercados.
b. Los supermercados no han afectado las ventas.
c. Las ventas se han reducido debido a la presencia de supermercados.

40. ¿Existen comerciantes en este *lugar comercial* que venden también en otros mercados, ferias o lugares comerciales similares?

- a. Sí
b. No

41. EN CASO DE SÍ, ¿en qué mercados o ferias venden?

No.	Lugar comercial adicional
a	
b	
c	
d	
e	
f	
g	
h	
i	

5

42. Los vendedores de alimentos preparados en el patio de comidas, ¿se abastecen de este mismo mercado?

- a. Sí
b. No

Organización social interna

43. ¿Cuántas asociaciones de comerciantes existen en este mercado? _____

44. En algunos casos, las asociaciones de comerciantes establecen reglas para apaciguar o controlar la competencia entre los comerciantes del mismo lugar comercial. Por ejemplo, en el caso de un puesto vacante, buscan a un comerciante que vende otros productos que no sean los mismos que ya se están vendiendo. ¿Las asociaciones de este mercado conocen o aplican reglas similares para controlar la competencia?

- a. Sí
b. No

45. Para las próximas dos preguntas quisiera proponerle una escala que va del uno al diez, donde uno significa poco importante y diez muy importante. En esta escala del uno al diez, ¿cuán importantes son realmente las asociaciones de los comerciantes para el funcionamiento y la organización de este *lugar comercial*?

Nada importante					Muy importante				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

46. En esta misma escala del uno al diez, ¿cuán importante es realmente el Municipio para el funcionamiento y la organización de este *lugar comercial*?

Muy bajo					Muy alto				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

47. ¿Alguna asociación de este mercado es parte de...? **VARIAS OPCIONES POSIBLES**

- a. La Federación de mercados
b. La FEDECOMIP
c. La CUCOMITAE
d. Alguna otra organización de comerciantes, ¿cuál? _____
e. Alguna otra organización de comerciantes, ¿cuál? _____
f. Alguna otra organización de comerciantes, ¿cuál? _____

Composición social y actividades

48. ¿Cuál es el porcentaje de comerciantes mujeres en este *lugar comercial*? _____%

49. ¿Cuál es el porcentaje de comerciantes indígenas en este *lugar comercial*? _____%

50. ¿Cuál es el porcentaje de comerciantes afrodescendientes en este *lugar comercial*? _____%

Observación adicional

- Fotografías del edificio y diferentes giros del lugar comercial
- Georeferenciación del lugar comercial

6

Figura 16. Encuesta sobre la dinámica del sistema de mercados de Quito (2019).
Fuente y elaboración propia.

Datos estadísticos oficiales

Los datos estadísticos analizados en esta tesis provienen del Censo de Población y Vivienda (CPV) de 1990, 2001 y 2010. También se consultó puntualmente el Censo Económico Nacional (CENEC) de 2010, así como la Encuesta Gastos e Ingresos de Hogares urbanos y rurales (ENIGHUR) de 2011/2012. La información estadística fue analizada mediante frecuencias relativas y cruces de variables en el programa IBM SPSS (2012)

Mapas

Los mapas fueron contruidos mediante la información proveniente de diferentes fuentes: la recolección de información cualitativa en campo con base a la información propiciada por el Municipio, el Servicio de Rentas Internas (SRI), las encuestas dirigidas por el autor y realizadas con el apoyo de estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y la Facultad de Ciencias Agrícolas de la Universidad Central del Ecuador. La información fue georeferenciada en la aplicación QGIS (2020).

Revisión de archivo

Se esperaba encontrar en el Archivo Histórico de Quito varios documentos de planificación sobre el sistema de mercados de Quito. Sin embargo, más allá de los oficios que indicaron la existencia de estos documentos, no se lo pudo localizar en ninguna dependencia del Municipio de Quito. Lo que sí se pudo recoger de manera completa es la legislación sobre los mercados públicos desde 1904 en adelante. Esta información fue sistematizada y comparada por periodo histórico para extraer los cambios en la legislación sobre los mercados.

Anexo 2. El análisis histórico del sistema de mercados públicos

La serie histórica que subyace a la curva de mercados en funcionamiento para cada año entre 1904 y 2009 se calculó de la siguiente manera:

$$\sum_{i=m}^n Mf_i = Me_{i-1} + Mn_i - Mc_i$$

donde $m = 1904$; $n = 2019$; Mf = mercados en funcionamiento; Me = mercados existentes; Mn = mercados inaugurados; Mc_i = mercados cerrados.

Antes de analizar el desarrollo histórico del SMP, cabe anticipar dos aspectos de carácter metodológico. El primero concierne la delimitación del SMP observado en esta tesis. El grueso de los mercados observados son gestionados directamente por el municipio a través de un administrador empleado por el Municipio de Quito. Del total de 56 mercados, 54 tienen una oferta predominantemente de alimentos (tabla 26). El número de comerciantes que trabajan en estos mercados asciende a más de 13.000.¹⁸² Si bien el patrón de las relaciones comerciales entre los diferentes mercados no es objeto de estudio de este capítulo, conviene señalar que los mercados se diferencian de manera considerable entre sí en términos de cantidad de comerciantes, la periodicidad y el volumen de transacciones (tabla 27).

Tabla 26.
Mercados del SMP (2019)

Sitios comerciales	Cantidad	Área urbana	Área rural
Mercados públicos en total	56	42	14
Mercados con oferta no alimenticia	2	2	—
Mercados públicos de alimentos frescos	54	40	14
Mercado Mayorista de Quito	1	1	—
Total SMP	55	41	14

Fuente: trabajo de campo, Municipio de Quito (2019).

Elaboración: propia.

Nota: varios mercados se encuentran en parroquias clasificadas como rurales, aunque estas son altamente urbanizadas, tales como Cumbayá y Tumbaco, entre otras.

Tabla 27.
Mercados del SMP según tipo de comercio (2019)

Tipo de comercio	Mercados	N	Mercados diarios	Mercado con feria	Mercado feria
Predominantemente distribución	MMQ	1	—	1	—
Distribución y minorista	NMSR, Chiriyacu	2	—	2	—
Minorista	Mercados barriales	53	8	17	27
Total SMP		55	8	20	27

Fuente: trabajo de campo, Municipio de Quito (2019).

Elaboración: propia.

Nota: N = cantidad de mercados.

¹⁸² Hay que señalar que el Municipio de Quito desconoce el número exacto y algunos funcionarios creen que el número es menor

Algunos son mercados que tienen una clientela barrial estable, por lo cual atienden diariamente (8). Otros cuentan adicionalmente con un o dos días de feria durante la semana (20), las cuales aumentan considerablemente el volumen de compraventa. Finalmente, al otro extremo se encuentran los mercados feria, cuya atención ya no es permanente, sino que se limita a unos pocos días por semana (27). La falta de una demanda local lo suficientemente grande para operar al diario convierte a los comerciantes de estos mercados en feriantes que trabajan en varios mercados durante la semana (Cazamajor 1988; Raymond Bromley 1974b; Rosemary Bromley 1998).¹⁸³ A estos 54 mercados administrados por el Municipio de Quito hay que añadir el MMQ. Pese a que su figura legal y forma de administración es distinta,¹⁸⁴ en términos de los flujos de alimentos el MMQ es uno de los mercados principales del SMP.

El segundo aspecto concierne una serie de dificultades respecto a la disponibilidad de información histórica sobre el SMP. La limitación principal consistió en que el Municipio de Quito carece de información sistemática e histórica sobre los mercados municipales.¹⁸⁵ Además, la Agencia de Coordinación Distrital del Comercio (ACDC), la entidad encargada de la administración del SMP desde 2012, no permitió al autor acceder a uno de sus archivos. Por consiguiente, la dinámica histórica del SMP tuvo que ser reconstruida a través de la combinación de varias fuentes de información,¹⁸⁶ lo cual permitió reconstruir el desarrollo histórico del SMP y confirmar el resultado mediante la triangulación con la información cualitativa recogida en las entrevistas (véase anexo 1). Sin embargo, dos limitaciones persisten. Por un lado, pese a los esfuerzos de comprobar las fechas exactas de inauguración y cierre de los mercados, no se pudo eliminar todas las incertidumbres al respecto. Por el otro lado, debido a la falta de información sistemática, no se pudo considerar las intervenciones municipales en la remodelación

¹⁸³ Son estos comerciantes que posiblemente estén registrados varias veces en el catastro municipal, lo cual motiva a algunos funcionarios municipales entrevistados a estimar un número menor de comerciantes públicos que los que se encuentran registrados.

¹⁸⁴ En 1981 el MMQ se constituyó como empresa mixta (público-privada) y a partir de 2012 como empresa netamente pública, pero con mayor autonomía que los demás mercados.

¹⁸⁵ No solamente la información histórica, sino también aquella de los mercados actualmente en funcionamiento es escasa o inexistente. La situación da cuenta y confirma la impresión de un sistema completamente desinstitutionalizado que se refleja también en la alta rotación de los funcionarios que han dirigido la actual ACDC o la antigua Dirección de Mercados.

¹⁸⁶ Una primera base de datos fue entregada por un ex funcionario de la ACDC. Luego se realizó una encuesta a las presidentas de 54 mercados del SMP que contenía una pregunta sobre el año de inauguración del mercado. Adicionalmente, se construyó una base de datos con más de mil artículos de la prensa nacional sobre los mercados municipales de Quito. Las distintas técnicas son descritas en detalle en el anexo 1. Finalmente, se consultó a los trabajos de la segunda mitad del siglo XX, en especial los de Cazamajor y Moya (Cazamajor 1988, 1987; Cazamajor y IGM 1992; Cazamajor y Moya 1984; Moya 1988).

de los mercados.¹⁸⁷ Este segundo vacío no afecta a una gran parte del análisis histórico, ya que puede ser delimitado a la administración de los alcaldes Moncayo (2000-2008) y Rodas (2014-2018), pues ambos invirtieron en la modernización de la infraestructura de los mercados. Aun si ello significa que las acciones municipales están subestimadas para estos años, en especial aquellos correspondientes a la alcaldía de Rodas, la interpretación general no se ve afectada. La razón principal es que las intervenciones, si bien importantes en cuanto a ciertas partes de la infraestructura del SMP, no resolvieron los problemas de fondo causados en periodos anteriores. El mejoramiento de los mercados durante los años 2014-2018 puede ser descrita, por tanto, como una política de “fachadas”.

¹⁸⁷ Algunas de estas remodelaciones equivalen a una reconstrucción total. Una muestra, muy incompleta, de estas intervenciones totales o estructurales son i) el Mercado de Carapungo en 2019, ii) el Antiguo Mercado San Roque, el cual fue convertido en Mercado San Francisco en 1994 e intervenido nuevamente en 2015, y iii) el Mercado Kennedy que fue intervenido en 2009. No obstante, pese a la importancia que podían haber tenido estas remodelaciones para determinados mercados, el SMP en su totalidad no fue renovado desde su expansión original en los años setenta y ochenta.